



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Das Private ist geschäftlich.
Berufliche Frauennetzwerke im Spannungsfeld zwischen
Formalisierung und informeller Praxis“

verfasst von / submitted by

Josefine Röhrs, BSc

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Science (MSc)

Wien, 2020/ Vienna 2020

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 066 840

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Psychologie UG2002

Betreut von / Supervisor:

A. Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Slunecko

Danksagung

Mein herzlicher Dank gilt Julia Riegler und Thomas Slunecko für die unglaublich bereichernde Zeit meines letzten Studienabschnitts. Ihre Betreuung und die damit verbundene Auseinandersetzung mit der qualitativen Forschung haben meinem Studium eine Bedeutung für mich verliehen, die ich beinahe nicht mehr für möglich gehalten hätte.

Es brauchte zu Beginn auch etwas Mut, mich dieser Aufgabe zu stellen, eine so umfangreiche Abschlussarbeit zu schreiben. Nicht selten hatte ich das Gefühl, ein völlig neues Studium begonnen zu haben. Dass dieser Mut und die Energie, diesen Prozess zu durchlaufen, in mir stecken, hätte ich ohne Dich, Felix Balzer, zu diesem Zeitpunkt nicht entdeckt - Ďakujem.

Abstract

Gegenstand der Arbeit ist die Handlungspraxis von selbstständig erwerbstätigen Frauen in beruflichen Frauennetzwerken. Es wird der Frage nachgegangen, welche kollektiven Sinnmuster diese Praxis strukturieren und inwiefern sich dabei Unterschiede entlang generationsspezifischer Erfahrungskontexte rekonstruieren lassen.

Den Ausgangspunkt dieser Fragestellung bildet die von verschiedenen Forscherinnen beobachtete Tendenz einer neoliberalen Vereinnahmung feministischer Praktiken und die damit einhergehende „neoliberale[] Zuweisung individueller Eigenverantwortung“ (Hark & Villa, 2010, S. 10). Demzufolge würden sowohl in den Medien als auch in gesellschaftlichen Institutionen feministische Elemente aufgegriffen und unter der Verwendung von Begriffen wie *empowerment* und *choice* in einen deutlich „individualistischeren Diskurs umgeformt“ (ebd., S. 13). Ich möchte mit dieser Arbeit dazu anregen, feministische Interventionen vor dem Hintergrund einer solchen Vereinnahmung zu analysieren, um die Inklusion von Frauen am Arbeitsmarkt nicht mit der Veränderung patriarchaler Tiefenstrukturen einer Gesellschaft zu verwechseln.

Die empirische Analyse erfolgte anhand von der Auswertung sprachlichen Datenmaterials, welches mit dem Gruppendiskussionsverfahren erhoben wurde. Die Diskussionsteilnehmerinnen waren selbstständig erwerbstätige Frauen, die sich in beruflichen Frauennetzwerken befinden. Ziel der Analyse war es, konjunktiv geteilte implizite Wissensbestände und handlungsleitende Bedeutungsstrukturen in ihrem sozialen Entstehungszusammenhang zu rekonstruieren. Zu diesem Zweck wurde ein Interpretationsverfahren der rekonstruktiven Sozialforschung – die dokumentarische Methode – angewendet. Die Ergebnisse der Analyse verweisen darauf, dass der Orientierung an einem auf den individuellen Karriereweg bezogenen Nutzen, der aus persönlichen Beziehungen gezogen werden soll, eine handlungsleitende Bedeutung zukommt. Die persönlichen Beziehungen werden in dem Kontext der Frauennetzwerke als Grundlage einer geschäftlichen Weiterentwicklung verstanden, weshalb der Aufbau jener Beziehungen unmittelbar an das Erreichen individueller Ziele geknüpft ist.

Anhand der Befunde wird deutlich, dass die Handlungspraxis der Frauen nicht ausschließlich durch Persönlichkeitseigenschaften oder faktisches Wissen zu erklären ist, sondern als soziale Praxis in ein Netz kollektiver Orientierungen eingebettet ist. Eine Analyse dieser Orientierungen trägt somit zu einem kontextualisierten Verständnis sozialer Phänomene bei.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
1.1. Neoliberale Vereinnahmung feministischer Positionen und Praktiken.....	3
1.2. Berufliche Selbstständigkeit	8
1.3. Berufliche Frauennetzwerke.....	9
1.4. Fragestellungen	12
2. Theoretisch-methodologische Perspektiven	12
2.1. Das Habituskonzept von Pierre Bourdieu	13
2.2. Methodologie der dokumentarischen Methode	15
3. Methodische Vorgehensweise und Forschungsprozess	17
3.1. Gruppendiskussionsverfahren.....	18
3.1.1. Fallauswahl und Feldzugang.....	20
3.1.2. Datensicherung.....	22
3.2. Die dokumentarische Methode als Auswertungsverfahren.....	23
3.2.1. Aufbereitung des Materials.....	23
3.2.2. Formulierende und reflektierende Interpretation	24
3.2.3. Falldarstellung	27
3.2.4. Typenbildung.....	28
4. Falldarstellungen.....	30
4.1. Falldarstellung Gruppe Bühne	32
4.1.1. Eingangspassage.....	34
4.1.2. Passage aktives Netzwerken.....	41
4.1.3. Zusammenfassung.....	51
4.2. Falldarstellung Gruppe Uni.....	53
4.2.1. Eingangspassage.....	56
4.2.2. Passage Präsenz und Psyche.....	59
4.2.3. Passage Erwartungen	64
4.2.4. Zusammenfassung.....	69
4.3. Falldarstellung Gruppe Social Business	70
4.3.1. Eingangspassage.....	72
4.3.2. Passage Geschäftsmodell.....	79
4.3.3. Passage Bewertung	85
4.3.4. Passage Coaching	92
4.3.5. Zusammenfassung.....	97
4.4. Falldarstellung Gruppe Individuum	99
4.4.1. Eingangspassage.....	100

4.4.2. <i>Passage Lerneffekt</i>	106
4.4.3. <i>Passage Mentoring</i>	114
4.4.4. <i>Zusammenfassung</i>	120
5. <i>Zusammenschau und Diskussion der empirischen Ergebnisse</i>	121
5.1. <i>Habituelle Praxis selbstständiger Frauen in beruflichen Frauennetzwerken</i>	122
5.1.1. <i>Nutzenorientierter Aufbau persönlicher Beziehungen</i>	123
5.1.2. <i>Steigerung des individuellen Nutzens</i>	125
5.2. <i>Resümee und Ausblick</i>	128
6. <i>Literaturverzeichnis</i>	135
7. <i>Anhang</i>	140
7.1. <i>Abstract (deutsch)</i>	140
7.2. <i>Abstract (English)</i>	141
7.3. <i>Transkript</i>	142
7.3.1. <i>Gruppe Bühne: Eingangspassage</i>	142
7.3.2. <i>Gruppe Bühne: Aktives Netzwerken</i>	144
7.3.3 <i>Gruppe Uni Eingangspassage</i>	147
7.3.4. <i>Gruppe Uni Passage Präsenz und Psyche</i>	149
7.3.5. <i>Gruppe Social Business Eingangspassage</i>	153
7.3.6. <i>Gruppe Social Business Passage Geschäftsmodell</i>	156
7.3.7. <i>Gruppe Social Business Passage Bewertung</i>	158
7.3.8. <i>Gruppe Social Business Passage Coaching</i>	160
7.3.9. <i>Gruppe Individuum Eingangspassage</i>	162
7.3.10. <i>Passage Lerneffekt</i>	164
7.3.11. <i>Passage Mentoring</i>	166

1. Einleitung

Die Philosophin und feministische Wissenschaftskritikerin Sandra Harding diagnostizierte Anfang der 1990er Jahre „eine weit verbreitete Tendenz in den westlichen Gesellschaften, dass Frauen und Männer darauf bestehen, absolut nicht feministisch zu sein, im nächsten Atemzug aber dieselben intellektuellen und politischen Programme unterstützen, die andere unter dem Namen ›Feminismus‹ vertreten“ (Harding, 1994, S.19).

Erklärungsversuche dieser Diagnose beziehen sich oftmals auf das stereotype Bild von Feminist:innen, welches mit Eigenschaften wie dogmatisch, radikal, militant, engstirnig, etc. assoziiert ist. Der Feminismus, so schreibt die deutsche Schriftstellerin Thea Dorn 2006, habe einen noch schlechteren Ruf als die deutsche Bundesbahn (Dorn, 2006). Diese negativen Einstellungen gegenüber Feminist:innen sind oft Grund des Widerstands gegen Feminismus, welcher in der wissenschaftlichen Literatur häufig als *Backlash* bezeichnet wird (Yeung, Kay, & Peach, 2014). Dieser Backlash tritt somit nicht notwendiger Weise als antifeministisch, im Sinne einer offen ablehnenden Haltung gegenüber der Gleichberechtigung der Geschlechter, in Erscheinung. Die britische Kulturtheoretikerin Angela McRobbie (2016) beschreibt eine subtilere Form der Ablehnung von Feminismus. In diesem Fall wird sich zwar durchaus positiv über die Errungenschaften feministischer Frauenbewegungen geäußert, deren Ziele gelten jedoch als erreicht, weshalb ihnen keine Notwendigkeit mehr zugesprochen wird. Eine feministische Kritik in der Gegenwart wird abgewehrt und als überholt bezeichnet. Genau in diesem Punkt erweise sich die Perspektive laut Angela McRobbie (2016) als antifeministisch, weil die tatsächliche Umsetzung der politischen Ziele der Gleichberechtigung außer Acht gelassen werden. Demnach lässt sich Anerkennung und Ablehnung in einer Haltung vereinen, indem das eine in die Vergangenheit und das andere in die Gegenwart verlagert wird.

Trotz eines unbestreitbaren Wandels weisen die modernen Geschlechterverhältnisse sehr wohl eine deutliche Persistenz von bestehenden Geschlechterarrangements und der Relevanz von Geschlecht im Privat- und Berufsleben auf. Zur Veranschaulichung dient der Wissenschaftsbetrieb in Deutschland. Hier ist der Anteil von Frauen mit Studienabschlüssen, Promotionen oder Habilitationen seit 1996 zwar stetig gestiegen, jedoch beträgt der Anteil von Frauen an der Gesamtzahl von Habilitationen derzeit nur 28,4%. Auch die gesetzliche Frauenquote für Aufsichtsräte spricht zunächst für eine politische Bemühung in Richtung Gleichberechtigung der Geschlechter, die bisher jedoch nichts daran geändert hat, dass der Anteil von Frauen in den Aufsichtsräten der größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland bei 6,6% stagniert (Niessen-Ruenzi & Ruenzi, 2018, S. 244). Auch sind es mehrheitlich Frauen, die vor allem in den schlechter bezahlten Dienstleistungssektoren und

Teilzeitbeschäftigungen arbeiten (ebd.). Letztere werden sowohl in Deutschland als auch in Österreich zu mehr als 80% von Frauen ausgeübt (Statistik Austria, 2018; Statistisches Bundesamt, 2018). Die Teilzeitquote aller erwerbstätiger Frauen in Österreich lag im Jahr 2018 bei 47,5% und der Anteil aller erwerbstätiger Männer bei 11,2% (Statistik Austria, 2019). Im Jahre 2017 waren 69 % der erwerbstätigen Mütter und 6 % der erwerbstätigen Väter mit minderjährigen Kindern in Deutschland in Teilzeit tätig (Statistisches Bundesamt, 2018). Darüber hinaus wird auch die unentgeltliche gesellschaftliche Sorgearbeit bzw. Pflege für Freunde und Angehörige mehrheitlich von Frauen übernommen (Niessen-Ruenzi & Ruenzi, 2018, S. 244). Dass es sich dabei nicht um Strukturen handelt, die sich aus der Vergangenheit überliefern und sukzessive abschwächen, sondern, die Relevanz der Geschlechterdifferenzierung heute sogar zunimmt, lässt sich laut der Soziologin Sarah Speck ganz offensichtlich an Phänomenen wie dem Ausbau der Konsummärkte von Angeboten in blau und rosa für Kinder, bis hin zu der politischen Entwicklung einiger europäischer Länder erkennen, die eine Mobilisierung rechtspopulistischer und konservativer Kräfte verzeichnen, die sich gegen Gleichheitspolitik und Geschlechterforschung positionieren (Speck, 2019, S. 89). Eine feministische Kritik vor diesem Hintergrund als überholt zu bezeichnen, kann demnach durchaus als antifeministisch verstanden werden.

Wirft man einen Blick in die gegenwärtige deutschsprachige wie auch anglo-amerikanische Medienlandschaft, dann scheint Feminismus in der Öffentlichkeit jedoch alles andere als überholt zu sein. Anders als zunächst beschrieben, scheint der Ruf des Feminismus heute nicht mehr durchweg schlecht zu sein, im Gegenteil: Feminismus hat Konjunktur. Feministische Bücher stehen auf Bestsellerlisten, Zeitschriften haben eigene Sparten zum Thema Feminismus, Musiker:innen wie Beyoncé, Politiker:innen wie Ivanka Trump und andere berühmte Persönlichkeiten wie Emma Watson verkünden öffentlich ihre feministische Identität sowie Geschichten über ungleiche Bezahlung und sexuelle Belästigung. Die britische Journalistin Jessica Valenti (2014) schreibt passend hierzu, dass innerhalb der letzten beiden Jahrzehnte immer mehr junge Frauen sich mit dem Thema beschäftigen und sich ebenfalls als Feministinnen bezeichnen würden. Außerdem sind die Anfragen der Internet-Suchmaschine Google zu der Definition von Feminismus von 2013 auf 2014 um das Fünffache gestiegen (ebd.). Auch feministische Forscherinnen aus dem Vereinten Königreich und den USA berichten, dass sich das Bild gewandelt habe. Habe man sich vor nicht allzu langer Zeit noch in postfeministischen Zeiten gewähnt, würde der Feminismus in der US-amerikanischen Öffentlichkeit zu neuen Kräften kommen (Rottenberg, 2014). Während die Studierenden noch vor einigen Jahren hartnäckig darauf beharrten, sich nicht als Feminist:innen zu bezeichnen,

scheint ein feministisches Selbstbild derzeit fast schon zum Mainstream geworden zu sein (Banet-Weiser, Gill, & Rottenberg, 2019).

Als eine Journalistin Ursula von der Leyen, Präsidentin der europäischen Kommission und deutsche Politikerin der Christlich Demokratischen Union Deutschlands (CDU), danach fragt, ob sie sich als konservative Feministin verstehe, lehnt auch sie dieses Label nicht ab. Diverse Medien vermitteln somit, dass eine feministische Vielfalt existiert und es nicht *den einen Feminismus* gibt, welcher zumindest im deutschsprachigen Raum, lange als „Schimpfwort gehandelt wurde“ (Klaus, 2008). Feminismus scheint in Folge dessen nicht mehr zwangsläufig die Assoziation einer dogmatischen und humorlosen Männerhasserin auszulösen. Im Gegenteil, Feminismus scheint beliebt, cool und erfährt neue Aufmerksamkeit (Gill & Orgad, 2017). Es wird sich also durchaus noch im Sinne eines Postfeminismus von der zweiten Frauenbewegung der 1990er Jahre abgegrenzt, nicht jedoch durch die Historisierung dessen, sondern indem ein neues Bild des Feminismus geschaffen wird, abseits der gängigen Stereotype. Die Abgrenzung erfolge somit nicht mehr durch die Ablehnung, sondern durch das Feiern von Feminismus (ebd.).

1.1. Neoliberale Vereinnahmung feministischer Positionen und Praktiken

In den USA wurden in den letzten Jahren mehrere feministische Manifeste veröffentlicht, die eine große mediale Aufmerksamkeit erlangten und die feministische Debatte angeregt haben. Darin ging es vor allem um die Frage, weshalb die Vereinbarung von Karriere und Familie für gut ausgebildete Frauen nach wie vor eine große Hürde darstellt. Die berühmtesten Manifeste sind „Lean In“ von Sheryl Sandberg, Co- Geschäftsführerin von Facebook, „Why Women Still Can’t Have It All“ von Anne-Marie Slaughter, Professorin in Princeton und ehemalige Leiterin des Planungsstabs im US-Außenministerium, sowie „Women Who Work“ von Ivanka Trump, Beraterin und Tochter des US-Präsidenten Donald Trump (Sandberg, 2013; Slaughter, 2012; Trump, 2017). Diese Frauen befinden sich in Spitzenpositionen und bezeichnen sich öffentlich als Feministinnen. Sie fordern die Inklusion von Frauen in Spitzenpositionen und richten sich an starke Frauen, welche nicht länger gegen *gläserne Decken* stoßen wollen, bzw. die gleichen Aufstiegschancen, wie die der männlichen Kollegen fordern. Aus der Sicht einer Top-Managerin und Mutter von zwei Kindern nimmt Sheryl Sandberg in „Lean In“ die Frauen in die Pflicht, ihr Recht auf Gleichberechtigung lautstark einzufordern. Dazu gehöre auch, dass sie sich nicht selber im Weg stehen, Hausarbeit gleichberechtigt aufteilen und sich für den beruflichen Erfolg richtig „reinhängen“.

Die Professorin Catherine Rottenberg (2014) sieht diese feministischen Manifeste im Allgemeinen und das von Sandberg im Besonderen als symptomatisch für ein übergreifendes kulturelles Phänomen, in dem ein neoliberaler Feminismus an die Stelle des liberalen Feminismus tritt. Dem liberalen Feminismus, einer Strömung ab 1970, ging es in Abgrenzung zu einem antikapitalistischen Feminismus vor allem um die umfassende Gleichstellung auf struktureller Ebene, d.h. insbesondere auf gesetzlicher Ebene. Damit sollte der Zugang zu Institutionen und eine vollständige Eingliederung von Frauen in allen öffentlichen Bereichen ermöglicht werden. Der ‚neue Feminismus‘ habe sich aus diesem liberalen Feminismus, der vor allem die Integration am Arbeitsmarkt anstrebte, entwickelt und entspreche der aktuellen neoliberalen Ordnung (ebd.). Im Rahmen dieser Ordnung rücken strukturelle Forderungen in den Hintergrund und die Individuen werden dazu angerufen, ihre Angelegenheiten selber in die Hand zu nehmen sowie ihre „vielfältigen Chancen, Humanressourcen, Potenziale und Kapitalien flexibel und eigenverantwortlich [zu] nutzen“ (Hark, 2019, S. 175). Es lasse sich in diesem Zusammenhang auch beobachten, dass „der feministische Gedanke freiheitlicher Selbstbestimmung, deren Kern die Erneuerung der Gleichheit durch Freiheit bildet, heute vor allem in der Gestalt der Anforderung managerialer Selbststeuerung“ (ebd., S. 174) auftritt.

Angela Mc Robbie stellt in Ihrer Studie „Top Girls. Feminismus und der Aufstieg des neoliberalen Geschlechterregimes“ (2016) fest, dass das gegenwärtige Frauenbild westlicher Industrieländer geprägt ist von der jungen, ‚weißen‘, gut ausgebildeten, karriereorientierten Frau, die ökonomisch und sexuell unabhängig ist, während sie gleichzeitig problemlos Familie und Beruf vereinbart. Diese „Top Girls“ würden in der Debatte um die Geschlechterverhältnisse stellvertretend für eine gelungene Gleichstellung der Geschlechter stehen und den Feminismus als überholt bezeichnen. Die Errungenschaften des Feminismus werden im Sinne eines Postfeminismus zwar anerkannt, gleichzeitig jedoch als veraltet und nicht mehr notwendig betrachtet (ebd.). Infolgedessen werde insbesondere jungen Frauen als Ersatz für den überholten Feminismus ein neuer Geschlechtervertrag angeboten (ebd.). Dieser bestehe in dem Angebot, öffentlich sichtbar zu werden, die Möglichkeiten des Arbeitsmarkts zu nutzen, sich weiterzubilden, reproduktive Selbstbestimmung zu praktizieren und genug Geld zu verdienen, um an der Konsumkultur teilzuhaben (ebd.). Der Vertrag impliziere jedoch auch, „[...] dass dem Feminismus Rechnung getragen wurde und dass die Gleichheit zwischen den Geschlechtern so gut wie erreicht sei“ (ebd., S.129). Der Vertrag gelte also nur unter der Bedingung, die Kritik an (Geschlechter-)Ungleichheiten aufzugeben. Um sich als Frau an der Produktion zu beteiligen und eine erfolgreiche Weiblichkeit, Sexualität und vielleicht auch Mutterschaft sicherzustellen, gelte es, Bildung zu erwerben und beruflich aktiv zu sein. Somit werden Frauen

als kompetente Subjekte bestimmt, die sich eben nicht dadurch auszeichnen, dass sie bestehende Geschlechterhierarchien in Frage stellen (ebd.). Im konkreten Fall von „Lean In“ soll das eigene Wohlbefinden vor allem durch eine individuelle und gelungene ‚Work-Family-Balance‘ hergestellt werden, welche auf einer Kosten-Nutzen-Rechnung basiere. Das habe zur Folge, dass letztendlich vor allem der erfolgreiche Balanceakt zwischen Arbeit und Familie stellvertretend für den Fortschritt der Frauen stehe (Rottenberg, 2014).

Eine weitere Folge der Individualisierung ist, dass es keinen kollektiv oder solidarisch gestützten Rahmen gibt, der einen im Falle eines Scheiterns unterstützen könnte. „Die Individualisierung glücklichen Gelingens, das Versprechen, dass wir jeden Erfolg uns ganz alleine zuschreiben können, stellt mithin nur die Vorderseite des ebenso möglichen, radikal der Einzelnen zugerechneten Scheiterns dar“ (Hark, 2019, S. 175). Diese Form eines individualisierten neoliberalen Feminismus ruft die Frauen als unternehmerisches Subjekt bzw. Unternehmerin ihrer Selbst an (Mc Robbie, 2016). Es besteht zwar ein Bewusstsein für die Ungleichheit der Geschlechter, jedoch werden weder die sozialen, kulturellen und ökonomischen Kräfte thematisiert, welche diese produzieren, noch werden bestehende Machtverhältnisse hinterfragt. Die Verantwortung liegt vielmehr bei den Frauen selbst, die dazu aufgefordert werden sich bestmöglich anzupassen, um die Ungleichheiten auszugleichen (Gill & Orgad, 2017). Das neoliberale feministische Subjekt trage auf diese Weise dazu bei, die Geschlechterungleichheiten von einem strukturellen zu einem persönlichen Anliegen umzuwandeln (Rottenberg, 2014). Im Rahmen einer „neoliberalen Zuweisung von individueller Eigenverantwortung“ (Hark & Villa, 2010, S.10) werden individuelle Lösungen für strukturelle Probleme gefunden und gefeiert, eingebettet in eine Rhetorik des Empowerments (Klaus, 2008). Feministische Elemente, die mit Vokabeln wie ‚Empowerment‘ und ‚Wahlfreiheit‘ in Verbindung stehen, werden somit in einen deutlich „individualistischeren Diskurs umgeformt“ (Hark & Villa, 2010, S. 13).

Die britischen Forscherinnen Rosalind Gill und Shani Orgad (2017) sehen in den beschriebenen Entwicklungen ein „remaking of feminism“ (ebd., S.16), der eingebettet ist in eine „Kultur der Zufriedenheit“ (ebd.). Das Hauptcharakteristikum dieser „Kultur der Zufriedenheit“ sei der Fokus auf positive Gefühle und Aspekte des „Mensch- bzw. Frauseins“ (ebd.). Negativen Gefühlen soll damit begegnet werden an der eigenen Einstellung zu arbeiten und diese in eine positive umzuwandeln. Zur Unterstützung dienen nicht zuletzt zahlreiche, zuweilen sehr erfolgreiche, Selbsthilfebücher bzw. psychologische Ratgeber. Im Zusammenhang der Geschlechterdebatte würde der geschlechtliche Imperativ in der Kultur der Zufriedenheit lauten: „sei [als Frau] zufrieden“ (Gill & Orgad, 2017, S.18).

Der neoliberale Feminismus verkörpere somit eine Art positive Version des Feminismus, der sich einer größeren Beliebtheit erfreue und einfacher mit dem Mainstream zu vereinbaren sei (ebd.). Charakterisierend ist nicht mehr die oppositionelle Haltung, sondern die optimale Anpassung an bestehenden Strukturen. Aus diesem Grund befürchten Banet-Weiser et al. (2019), dass die Verbreitung von Feminismus, d.h. ein Sichtbarmachen, oder die Aneignung alleine keine Veränderung patriarchaler Strukturen nach sich ziehen wird.

Vor diesem Hintergrund grenzen sich andere feministische Strömungen entschieden von einem neoliberalen Feminismus à la Sandberg ab. Die Autorinnen Nancy Fraser und Sarah Ahmed veröffentlichten ebenfalls feministische Manifeste, welche sich einer antikapitalistischen feministischen Bewegung zuordnen lassen. In dem Manifest von Nancy Fraser und Cinzia Arruzza „Feminismus für die 99%“ (2019) grenzen sich die Autorinnen von einem unternehmensnahen Feminismus mit dem Dogma ‚Frauen müssten sich durchsetzen‘ ab. Sie wollen einen Feminismus, der sich an die Mehrheit der Frauen richtet, nicht an die Minderheit, die sich für mehr Gerechtigkeit in Führungspositionen einsetzt. „Der liberale Feminismus hat mit der US-amerikanischen Präsidentschaftswahl im Jahr 2016 sein Waterloo erlebt, als die von viel Tamtam begleitete Kandidatur Hillary Clintons das Interesse wählender Frauen nicht zu erwecken vermochte. Und das nicht ohne Grund: Clinton verkörperte die wachsende Kluft zwischen der Besetzung hoher Ämter durch Frauen aus der Elite und der Verbesserung der Lebensumstände der überwiegenden Mehrheit der Menschen“ (Arruzza et al., 2019).

Sarah Ahmeds Buch „Feminist Killjoy“ beinhaltet ebenfalls ein Manifest, welches sich an sogenannte ‚feministische Spielverderberinnen‘ richtet, die sich dieses antifeministischen Stereotyps annehmen, der Feminist:innen unterstelle, unglücklich zu sein und das Glück anderer zerstören zu wollen (Ahmed, 2017). Sara Ahmed richtet sich damit dezidiert gegen eine individuelle und fröhliche Anpassung des Feminismus an bestehende Strukturen. Sie äußert sich in einem Zeitungsartikel der Berliner Zeitschrift „TAZ“ folgendermaßen dazu: „Ich nehme diese Figur, fordere sie zurück und sage: Okay, wenn das Infragestellen von Sexismus und Rassismus in der Welt, das Herausfordern von Normen und Machtverhältnissen dir den Spaß verdirbt, dann bin ich bereit, dir den Spaß zu verderben“ (Ahmed, 2018).

Autorinnen wie Nancy Fraser betrachten die Kombination aus Neoliberalismus und Feminismus sogar als eine „gefährliche Liaison“ (Fraser, 2009, S. 51). Diese habe dazu geführt, dass die Gleichberechtigung der Frau nur selektiv und partiell stattgefunden hat und zudem losgelöst von einer feministischen Gesellschaftskritik, deren Forderungen und Hoffnungen sogar ins Gegenteil verkehrt wurden. Als Beispiel führt sie die Verkehrung der feministischen

Kritik am Modell des männlichen Familienernährers an. Dieses Modell war unter anderem in Nordamerika vor 1970 sehr weit verbreitet und beinhaltet, dass der Arbeitslohn des Mannes die hauptsächliche oder einzige wirtschaftliche Grundlage der Familie darstellen soll. „Dieses tief in hergebrachten Geschlechterstereotypen verankerte Konstrukt vom ‚Familienlohn‘, diente gleichermaßen als gesellschaftliches Ideal, das Modernität und Aufstiegschancen versprach, wie als Grundlage staatlicher Politik in Beschäftigungs-, Wohlfahrts- und Entwicklungsfragen“ (Fraser, 2009, S. 45). Die feministische Kritik daran lautete, dass dieses Ideal dazu geführt habe, dass „[...] geschlechtsbedingte Ungleichverteilung, mangelnde Anerkennung und mangelnde Vertretung in den gesellschaftlichen Entscheidungsprozessen konvergierten“ (ebd., S. 47). Durch die Aufwertung unbezahlter Tätigkeiten, wie z.B. der von Frauen erbrachten Betreuungs- und Sorgearbeit, sowie durch die Relativierung der Lohnarbeit strebte die neue Frauenbewegung eine Veränderung dieser Tiefenstrukturen und Orientierungswerte des Systems an. Diese habe so jedoch nicht stattgefunden, sondern die Kritik habe in ihrer Verkehrung dazu geführt, dass Frauen zwar Zugang zum Arbeitsmarkt erhielten, damit einhergehend jedoch auch das Entlohnungsniveau gesunken ist, verminderte Arbeitsplatzsicherheit herrscht und die Notwendigkeit einer Doppelverdiener-Familie legitimiert wurde, in der die Lohnarbeitsstunden pro Haushalt gestiegen sind (ebd.). „Der desorganisierte Kapitalismus macht aus Scheiße Gold, indem er über die neue Geschlechtergerechtigkeit fabuliert und darüber, wie herrlich weit die Frauen es doch gebracht hätten. [...]. Unsere Kritik am ‚Familienlohn‘ macht heute einen guten Teil der Legende aus, die dem flexibilisierten Kapitalismus einen höheren Sinn, einen moralischen Vorsprung zubilligt“ (Fraser, 2009, S.52).

Um nicht in die Falle zu tappen und die Inklusion von Frauen auf dem Arbeitsmarkt als Veränderung patriarchaler Tiefenstrukturen einer Gesellschaft zu interpretieren, bedarf es genauerer Analysen. Die Soziologin Sabine Hark betont in diesem Zusammenhang, dass es wichtig sei, „die gegenwärtigen Veränderungen im Geschlechterverhältnis und ihre symbolische Repräsentation im Kontext von feministischen Interventionen im Lichte der tendenziellen Vereinnahmung feministischer Positionen und Praktiken durch neoliberale Kräfte zu analysieren“ (Hark, 2019, S.176). Diese Vereinnahmung habe nämlich in der Vergangenheit dazu geführt, dass „feministische Herrschaftskritik und die Visionen einer herrschaftsfreien Gesellschaft allzu häufig auf ‚lean-in‘-Feminismus und bestimmte Gender Mainstreaming-Ansätze zusammenschrumpften“ (ebd., S176).

Das Erkenntnisinteresse der vorliegenden Arbeit schließt an die beschriebenen Beobachtungen an. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden neoliberalen Vereinnahmung

feministischer Positionen und Praktiken interessierte ich mich für das Feld beruflicher Frauennetzwerke und innerhalb dessen für die Berufsgruppe der Selbstständigen.

1.2. Berufliche Selbstständigkeit

Die (mediale) Aufmerksamkeit, welche der Berufstätigkeit insbesondere erfolgreicher Frauen zu Teil wird, hat nicht selten den Effekt, dass der zahlenmäßige Anstieg berufstätiger Frauen als erfolgreiche Gleichstellung der Geschlechter (am Arbeitsmarkt) missverstanden wird. Denn obwohl mehr Frauen berufstätig sind, heißt es nicht, dass nicht trotzdem eine Segregation nach Geschlecht am Arbeitsmarkt stattfindet. Dafür spricht unter anderem, dass Frauen vermehrt in Branchen mit geringeren Einkommen beschäftigt sind und die Mehrzahl der Teilzeitbeschäftigten besetzen. Die Ungleichheit der Geschlechter (am Arbeitsmarkt) wird insbesondere auch in der Selbstständigkeit deutlich.

Gather, Schmidt und Ulbricht (2010) führten eine umfassende Analyse der Verhältnisse von Männern und Frauen in der Selbstständigkeit durch, deren Ergebnisse zeigen, dass es in allen europäischen Ländern deutlich mehr männliche als weibliche Selbstständige gibt. Weiter lasse sich jedoch auch beobachten, dass der Anteil an Frauen, die sich selbstständig machen, steigt. Ein Grund dafür sei, dass die Selbstständigkeit von vielen Frauen als Möglichkeit gesehen wird, die Hindernisse und Benachteiligungen in Betrieben (z.B. geringere Aufstiegschancen und geringeres Einkommen) zu umgehen. Die Ergebnisse der empirischen Studie zeigen jedoch, dass die Einkommensunterschiede in der Selbstständigkeit sogar größer sind als bei den abhängig Beschäftigten (ebd.). Der Gender Income Gap für in Vollzeit arbeitende Selbstständige betrug 2007¹ 34,7% und ist damit höher als der für abhängig Beschäftigte (22,6%). Neben dem Einkommen wurde die Dauer bzw. der Verbleib in der Selbstständigkeit als weiteres Maß für den Erfolg in der Selbstständigkeit herangezogen. Auch hier zeigt sich, dass Frauen durchschnittlich kürzer in der Selbstständigkeit verbleiben als Männer. Hinzu kommt, dass 2007 ca. 40% der selbstständigen Frauen in Deutschland ein Bruttoeinkommen unter 1.278 Euro erwirtschafteten, d.h. kaum davon leben und in keinem Fall Angehörige davon unterhalten konnten. „Für diesen Teil der selbstständigen Frauen ist die Einkommenssituation damit eher als prekär und vielleicht sogar mit dem Begriff Selbstausbeutung zu beschreiben“ (ebd., S.106).

Die Autorinnen konnten nicht abschließend klären, weshalb es zu dieser Einkommenslücke bei der Selbstständigkeit kommt. Sie konnten allerdings nachweisen, dass weder die Branchenwahl noch der Bildungsabschluss den Unterschied erklären können. Bei der

¹ In Deutschland

Unterscheidung von Selbstständigen nach dem Vorhandensein von Kindern im Haushalt zeigte sich, dass Frauen ohne Kinder mehr verdienen als Frauen mit Kindern. Bei Männern drehte sich dieser Effekt allerdings um. Zwar könne es sein, dass eine bestehende ungleiche Verteilung der Aufgaben im Haushalt einen Teil des Einkommensunterschieds erklären kann, jedoch erreichen Frauen ohne Kinder ebenfalls nicht die Einkommenshöhe von männlichen Selbstständigen. Ob darüber hinaus eine einschlägige Berufserfahrung zu der Erklärung beiträgt, konnte anhand der Daten nicht ermittelt werden (ebd.).

Im Bereich der abhängig Beschäftigten konnten Holst und Busch (2008) zeigen, dass ein Drittel des Einkommensunterschieds durch strukturelle Faktoren, wie der Anzahl von Kindern und dem Humankapital (Ausbildung), zu erklären ist. Der ‚ungeklärte Rest‘ wird in vielen Fällen auf Diskriminierung und Benachteiligung aufgrund des Geschlechts zurückgeführt. Gather, Schmidt und Ulbricht (2010) nehmen deshalb an, dass Letzteres auch in der Umwelt der Selbstständigen eine Rolle spielt. Die Diskriminierung würde in diesem Fall vor allem bei strukturellen Bedingungen, wie z.B. Förderprogrammen, stattfinden. Diese Befunde bestätigt auch der Austrian Female Founders Report (Fassl et al., 2016). Dabei kam bei einer Befragung weiblicher Selbstständigen heraus, dass die Mehrheit der Befragten den geringeren Frauenanteil bei Selbstständigen auf kulturelle und gesellschaftliche Faktoren, wie z.B. die Vereinbarkeit von Beruf und Familie (Versicherungsschutz, Kinderbetreuung), sowie die finanzielle Unterstützung zurückführen. 19% der Frauen hätten angegeben, dass sie mehr um finanzielle Unterstützung kämpfen müssten, während Männern schneller eine Chance gegeben würde. Dieses Argument wurde von Carter, Shaw, Lam und Wilson (2007) empirisch bestätigt, da sie Hinweise darauf finden konnten, dass Banken bei der Kreditvergabe nach Geschlecht diskriminieren. Noch vor den finanziellen Ressourcen stellt laut Female Founders Report jedoch ein professionelles Netzwerk den wichtigsten Faktor zur Unterstützung bei der Gründung eines Unternehmens dar (Fassl et al., 2016). Dieser Erkenntnis folgte eine Gründungswelle verschiedener beruflicher Frauennetzwerke, die zum Ziel haben, Frauen auf ihrem Karriereweg zu unterstützen.

1.3. Berufliche Frauennetzwerke

Ein professionelles Netzwerk kann vielfältige Formen annehmen. Ich möchte - vor dem Hintergrund der bestehenden Ungleichheit der Geschlechter - jene Netzwerke näher beleuchten, die sich speziell an berufstätige Frauen richten. Diese beruflichen Frauennetzwerke weisen grundsätzliche Charakteristika auf, die den meisten Netzwerken gemeinsam sind. Das wären zum einen der Gründungskontext, der sich dadurch auszeichnet, dass das Entstehen von

Netzwerken häufig „eine Reaktion auf Defizite von (staatlichen) Institutionen und formalen Organisationen“ (Frerichs & Wiemert, 2002, S. 178) ist. Darüber hinaus zeichnen sich jegliche Formen des ‚Networking‘ durch den Austausch von Informationen, Erfahrungen und Ressourcen aus (ebd., S.184). Die einzelnen Akteure und Akteurinnen innerhalb eines Netzwerks sind aufeinander angewiesen, weil sie davon ausgehen, dass sie ihre Interessen und Ziele nicht gleichermaßen als Einzelne verfolgen und erreichen können, wie anhand der Vernetzung und Zusammenlegung von Ressourcen (Wissen, Kompetenz, Geld, Information, etc.). „Netzwerke werden als Strategie der Interessendurchsetzung wie als Medium der Machtbildung und des Machtausgleichs angesehen, und der sie begründende Handlungstyp verbindet die Logik des Tauschs mit der Logik der Kooperation“ (ebd., S. 178). Um diesen Tausch zu ermöglichen, ist es jedoch notwendig, dass die Akteure und Akteurinnen über unterschiedliche Ressourcen verfügen, was wiederum zu einer Machtungleichheit innerhalb eines Netzwerks führen kann. Wesentliche Bedingungen, welche die Kooperation und den Austausch von Ressourcen ermöglichen, seien deshalb Vertrauen und eine gemeinsame Überzeugung (ebd., S.178).

Frauennetzwerke werden über den allgemeinen Charakter von Netzwerken hinaus durch ihre „frauenpolitischen Eigenschaften“ (ebd., S. 179) spezifiziert. Diese können organisationaler, personaler, berufsbezogener, politischer oder sozialer Natur sein (ebd., S. 177). Das Spektrum ist zwar sehr breit, jedoch ist die Konzentration auf die spezifische Situation von Frauen und die Intention einer Veränderung in Richtung Gleichstellung von Frauen und Männern den meisten Frauennetzwerken gemeinsam (Metz-Göckel, 2016). Frauennetzwerke zeichnen sich somit durch das Kriterium ‚Geschlecht‘ aus und transportieren ein geschlechterpolitisches Anliegen.

Petra Frerichs und Heike Wiemert veröffentlichten im Jahre 2002 eine Studie, in der sie der Frage nachgingen, welche Gründe, Interessen und Motive es für Frauen gibt, sich in städtischen Regionen Deutschlands netzwerkförmig zu organisieren. Im Rahmen der empirischen Analyse hat sich gezeigt, dass die berufsbezogenen und politischen Frauennetzwerke sich durch eine „Selbstverständigung, eine Auseinandersetzung mit und Durchsetzung von spezifischen (materiellen und symbolischen) Interessen von Frauen als differenzierte Gruppe“ (ebd. S. 190) auszeichnen. Dabei geht es den Frauennetzwerken vor allem um die strukturelle Veränderung von unterschiedlichen sozialen Bereichen (Wirtschaft, Wissenschaft, Arbeitsmarkt, Politik, etc.). Die handlungsleitenden Prinzipien Vertrauen und Reziprozität wurden als netzwerkkonstitutiv beschrieben, was allerdings nicht auf Solidarität zutrifft (ebd., S. 190). Zwar sei es der Anspruch der Frauennetzwerke, eine Überbrückung von

weltanschaulichen und sozialen Unterschieden zu generieren, jedoch handele es sich bei den Differenzen, die im Netzwerk tatsächlich überbrückt werden können, vor allem um unterschiedliche Ressourcen beim sozialen Tausch, nicht jedoch um soziale Strukturkategorien, wie Klasse, Ethnie, Alter/Generation oder Region (ebd. S. 190f.). Eine gewisse Gleichheit dient somit als Grundlage dafür, dass sich die Akteurinnen in einem sozialen Raum treffen, während eine Differenz in Bezug auf „spezifisch unterschiedliche, aber im Prinzip gleichwertige Ressourcen ebenfalls notwendig ist, damit eine Tauschbeziehung funktionieren kann“ (ebd. S.191). (Frauen)Netzwerke könnten daher nicht von sich behaupten, in einem klassenlosen Kontext zu entstehen, viel mehr würden sie die Sozialstruktur abbilden, in der sie eingebettet sind (ebd., S.191).

Möchte man eine Einordnung vornehmen, dann stehen Frauennetzwerke gewissermaßen zwischen sozialen Netzwerken, deren Interesse hauptsächlich der individuellen Unterstützung gilt und daher stärker auf eine Innenwirkung ausgerichtet ist, und politischen Netzwerken, die gesellschaftspolitische Ziele verfolgen und stärker auf eine Außenwirkung ausgerichtet sind (Bock, 2002). Frauennetzwerke wirken demgemäß als soziales Beziehungsnetzwerk (nach innen gerichtet) und agieren als politisch-strategische Akteurinnen (nach außen gerichtet) (ebd., S.33). Im Sinne politisch-strategischer Akteurinnen werden Frauennetzwerke als Ergänzung zu frauenpolitischen Institutionen gesehen, was, um einen gesellschaftspolitischen Beitrag zu leisten, eine Kooperation mit zuständigen Politiker:innen beinhaltet (Frierichs und Wiemert, 2002, S.184). Dabei lasse sich eine Zielorientierung der Frauennetzwerke erkennen, die „mittels eines politischen Selbstverständnisses und mehr oder weniger expliziten strategischen Optionen verfolgt wird“ (ebd., S. 184).

Diesbezüglich unterscheiden sich die Ergebnisse einer empirischen Studie von Antje Goy (2004) zu beruflichen Frauennetzwerken. Diese zieht etwas pessimistischere Schlussfolgerungen hinsichtlich des Einflusses von beruflichen Frauennetzwerken auf die kollektive Förderung berufstätiger Frauen. Denn obwohl der gesellschaftspolitische Ansatz als wichtigsten Vision für die Zukunft genannt wird, würden sich diesbezüglich kaum Anzeichen in der Netzwerkarbeit finden lassen. Eine weitere Untersuchung dreier beruflicher Frauennetzwerke in Österreich hat ergeben, dass die kollektiven Motive für die Beteiligung an einem beruflichen Frauennetzwerk hinter den persönlichen Motiven zurückbleiben (Soroldoni, 2006). Strukturelle Benachteiligungen würden zwar durchaus wahrgenommen, die Bestrebung, diese zu überwinden, würde sich allerdings individuell und auf den eigenen Karriereweg bezogen vollziehen (ebd.).

1.4. Fragestellungen

Mich interessiert auf Basis dieser Beobachtungen, wie sich die Handlungspraxis von Frauen vollzieht, die einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen und sich in einem beruflichen Frauennetzwerk befinden. Darüber hinaus interessieren mich die der Handlungspraxis zugrundeliegenden Orientierungen und impliziten Wissensbestände. Daraus ergeben sich folgende Fragestellungen, die auf unterschiedlichen Ebenen ansetzen:

Explizite Ebene (kommunikativ-generalisierbares Wissen):

- (1) Welche Erfahrungen teilen selbstständige Frauen in beruflichen Frauennetzwerken?
- (2) Welche Strategien entwickeln und verfolgen die Frauen zur Erreichung ihrer Ziele und an welche Problemstellungen werden diese Strategien angesetzt?

Implizite/handlungspraktische Ebene (konjunktives Wissen):

- (3) Wie gestaltet sich die Handlungspraxis der Frauen innerhalb eines Frauennetzwerks?
- (4) Welche Erfahrungs- oder Orientierungsmuster lassen sich über unterschiedliche soziogenetische Hintergründe hinweg rekonstruieren?
- (5) Inwiefern unterscheiden sich Erfahrungen und Relevanzsetzungen? Welche Rolle spielen milieu- oder generationenspezifische Verortungen?

2. Theoretisch-methodologische Perspektiven

Im Folgenden möchte ich die metatheoretische und methodologische Perspektive beschreiben, die meiner Analyse zugrunde liegt. Zentral für diese Perspektive sind das Konzept des Habitus und die Methodologie der dokumentarischen Methode. Dieser Verbindung des theoretisch-methodischen Rahmes liegt ein praxeologisches Verständnis zugrunde.

In der praxeologischen Theorie wird jedes Handeln sowie jedes Nicht-Handeln als soziale Praxis verstanden. Grundlegend für diese soziale Praxis ist ein milieuspezifisches bzw. konjunktives Wissen, das sowohl handlungsbezogen als auch handlungsleitend ist und in einer gemeinsam gelebten Praxis als Orientierung dient (Bohnsack, 2003). Diese handlungsstrukturierenden Wissensbestände sind implizit und in Form eines praktischen Wissens verfügbar, welches „in den Körpern der handelnden Subjekte ‚inkorporiert‘ ist“ (Reckwitz, 2003, S. 289). Sowohl der Ursprung als auch die Wirkung gesellschaftlicher Strukturen sind in dem Handeln verankert (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014, S. 281). Darüber hinaus betont die Praxistheorie „[...] die körperlich-leibliche Mobilisierbarkeit von Wissen, die häufig gar nicht mit einer Explizierungsfähigkeit oder Explizierungsbedürftigkeit dieses Wissens einhergeht“ (Reckwitz, 2003, S. 290).

Vor diesem Hintergrund und beziehungsweise auf das Konzept des Habitus Pierre Bourdieus betrachte ich das menschliche Handeln nicht als an rationalen Entscheidungen, Regeln und subjektiven Theorien orientiert, sondern an einem handlungsleitenden Wissen, welches nicht unbedingt reflexiv zugänglich, sondern tief in der Handlungspraxis verankert ist. Mit anderen Worten stehen im Zentrum meiner Forschung die habitualisierte Praxis. Einen Zugang zu diesen impliziten Wissensbeständen ermöglicht die dokumentarische Methode. Diese eignet sich insbesondere für die Rekonstruktion von handlungsleitenden Orientierungen sowie Bewertungs- und Denkschemata, denen ein „inkorporiertes Erfahrungswissen“ (Przyborski & Slunecko, 2018, S.5) bzw. konjunktives Wissen zugrunde liegt. Die dokumentarische Methode bezieht sich in wesentlichen Aspekten auf das Habituskonzept und bietet eine Methode zur Habitusrekonstruktion. Um zu verstehen, welches handlungsleitende Wissen der Handlungspraxis der Frauen in beruflichen Frauennetzwerken zugrunde liegt, werde ich in meiner Analyse ein besonderes Augenmerk auf die kollektiven Erfahrungen und gesellschaftlichen Diskurse richten und weniger auf individuelle Erfahrungen und Erlebnisse.

2.1. Das Habituskonzept von Pierre Bourdieu

Der wissenschaftskritische Denkstil des *Habituskonzepts* von Pierre Bourdieu zeichnet sich dadurch aus, dass die interessierenden Phänomene nicht losgelöst von ihrem sozialen Kontext betrachtet werden. Es wird vielmehr davon ausgegangen, dass die interessierenden Phänomene sich sinnhaft auf die sozialen Kontexte beziehen und aus diesen heraus sich ihre Logik erst erschließt (Riegler, 2019). Im Fokus der Sozialforschung sollte nach Bourdieu weniger das Individuum und mehr das Feld stehen, „auch wenn man ein Feld nur von den Individuen aus konstruieren kann“ (Bourdieu, 1996, S. 139). Aus diesem Grund werden die Praxisformen der Frauen in beruflichen Frauennetzwerken nicht isoliert betrachtet, „sondern [als] prozesshaft organisierte Erfahrungs- und Praxisformen, die sinnhaft strukturiert sind und daher immer nur in Bezug auf ihre spezifischen Entstehungs- und Erscheinungskontexte verstanden werden können“ (ebd., S. 105).

Diesem Ansatz folgt ein Bruch mit dem herkömmlichen Denken in Klassifikationsraster und Dualismen von Individuum und Gesellschaft sowie einer rein objektivistischen oder rein subjektivistischen Perspektive. Nach Bourdieu lasse sich die Logik des Handelns nicht in vorgeformte Klassifikationssysteme einordnen, da die Akteurinnen als kreative und erfinderische Konstrukteure ihrer Realität in unterschiedlichen sozialen Feldern in Erscheinung treten (Klinger, 2014). Zudem bestehe eine ständige Wechselwirkung zwischen individuellem Handeln, symbolischer Ordnung und den sozialen Strukturen (ebd.). Die Analyse individuellen

Handelns verweise demnach auf gesellschaftliche Strukturen und andersherum (Althoff, Apel, Bereswill, Grulich, & Riegraf, 2017, S. 414). Der Habitus lässt sich somit als Verinnerlichung sozialer Strukturen, als „[...] das Körper gewordene Soziale [...]“ (Bourdieu, 1996, S. 161) beschreiben. Diese Verinnerlichung des Habitus führt zu einer subjektiven Sichtweise, anhand derer sich Individuen die Welt erklären, und ist, wie auch das soziale Feld, ein Ort, in dem die soziale Realität existiert. Letztere befindet sich demnach „innerhalb und außerhalb der Akteure“ (ebd.). Daraus folgt, dass die Subjekte nicht getrennt von einer Gesellschaft existieren, sondern sie bringen diese viel mehr im Handeln und durch ihre Körper erst hervor (Engler, 2010). Aus diesem Grund sind auch Macht- und Herrschaftsverhältnisse nicht äußerlich, vielmehr ist die symbolische Ordnung der sozialen Welt in Form von Klassifikationssystemen in den Sachen und Köpfen verankert (ebd.). Während eine soziale Rolle als 'gesellschaftliche Zumutung' verstanden werden kann, die dem Subjekt anhand von Verhaltensregeln von außen auferlegt wird, fungiert der Habitus als „gesellschaftlicher Orientierungssinn“ (Bourdieu, 1982, S. 728). Es werden Wahrnehmungs-, Denk-, und Handlungsschemata gebildet, die dazu dienen, Situationen, Handlungen und Gegenstände zu erkennen, zu interpretieren und zu bewerten. Der Habitus ist demnach sowohl eine Inkorporation sozialer Strukturen als auch die Erzeugungsgrundlage sozialer Praktiken (Kubisch, 2008). Der Habitus fungiert in diesem Zusammenhang als strukturierende Struktur bzw. als *modus operandi*, der die Praxis und deren Wahrnehmung organisiert, d.h. Handlungen generiert und damit zur Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung beiträgt (Bourdieu, 1982). Gleichzeitig wird er jedoch ebenfalls beeinflusst durch Erfahrungen, die von spezifischen Existenzbedingungen und den gesellschaftlichen Strukturen abhängen, unter denen sie gemacht wurden und fungiert somit als *opus operatum*, d.h. als Ausdruck sozialer Herkunft bzw. Klassenzugehörigkeit (Bourdieu, 1982; Riegler, 2011). Der Habitus dient demnach der Erklärung von sozialem Handeln, ohne dass diesem eine Befolgung von bestimmten Regeln zu Grunde liegt (Bourdieu, 1992).

In der vorliegenden Arbeit ist es mein Anliegen, dieses soziale Handeln und die damit verbundene Haltung zur Welt von Frauen in beruflichen Frauennetzwerken näher zu beleuchten. Ausgangspunkt der Untersuchung sind demnach nicht die Frauen, sondern das soziale Gefüge, in dem sie agieren (Klinger, 2014).

Im folgenden Abschnitt werde ich die dokumentarische Methode darstellen, welche sich zu der Habitusrekonstruktion eignet und die theoretischen Überlegungen Pierre Bourdieus für die qualitativ-empirische Forschung nutzt (Bohnsack, Nentwig-Gesemann, & Nohl, 2013). Die Forschungshaltung des Habituskonzepts lässt sich deshalb gut mit einer qualitativen

Forschungshaltung verbinden, weil dessen Fokus „[...] unter anderem die (praktische) Einsicht in und das Interesse an der Prozesshaftigkeit, Sinnstrukturiertheit und kulturellen Konstituiertheit menschlichen Handelns und Erlebens [...]ist“ (Riegler, 2019, S. 105). Phänomene sozialer Wirklichkeit werden in der qualitativen Forschung im Hinblick auf den Entstehungs- und Wirkungskontext untersucht.

2.2. Methodologie der dokumentarischen Methode

Die *dokumentarische Methode* ist ein textinterpretatives Verfahren, welches in der Tradition der Wissenssoziologie von Karl Mannheim steht und von Ralf Bohnsack (weiter)entwickelt wurde (Bohnsack et al., 2013; Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014). Die Wissenssoziologie Karl Mannheim leistete bereits in den 1920er Jahren einen entscheidenden Beitrag zu einer in den Sozialwissenschaften weit verbreiteten Diskussion. In dieser ging es darum, dass sich die qualitative Forschung einerseits versuchte, von einer objektivistischen Unterstellung zu lösen und den Standpunkt der Forschenden nicht als einen privilegierten Zugang zur Realität zu begreifen. Andererseits herrschte auch eine Kritik am Subjektivismus, der wiederum nur den Zugang zu der subjektiven Perspektive der Beforschten eröffnen würde. Auf der Suche nach einer Methode, die zwar die Äußerungen der Beforschten als Datenbasis heranzieht, „gleichwohl aber den subjektiv gemeinten Sinngehalt transzendiert“ (Bohnsack, Nentwig-Gesemann & Nohl, 2013, S.11), ermöglichte die Wissenssoziologie eine neue Beobachter:innenperspektive (ebd.). Diese zielt ebenfalls darauf ab, den subjektiv gemeinten Sinn von der Sinnstruktur des beobachtenden Handelns zu trennen, ohne dabei das Wissen der Beforschten selbst als empirische Basis zu verlassen (ebd.). Die Grundlage dieser Perspektive bildet die Unterscheidung zwischen zwei Formen des Wissens. Einerseits gibt es ein reflexives oder theoretisches Wissen, welches den Beforschten problemlos zugänglich ist, und andererseits gibt es ein handlungspraktisches, handlungsleitendes, oder inkorporiertes Wissen, welches von Mannheim als *atheoretisches* bzw. konjunktives, oder kollektives Wissen bezeichnet wird. „Dieses bildet einen Strukturzusammenhang, der als kollektiver Wissenszusammenhang das Handeln relativ unabhängig vom subjektiv gemeinten Sinn orientiert, ohne den Akteuren aber (im Durkheimschen Sinne) ‚exterior‘ zu sein“ (ebd., S.12). Zwar ist den Beforschten dieses Wissen nicht reflexiv zugänglich, gleichwohl handelt es sich um ein implizites Wissen, über das sie durchaus verfügen. Im Gegensatz zu objektivistischen Ansätzen wissen die Forscher:innen also nicht mehr als die Beforschten, sondern versuchen lediglich das vorhandene (implizite) Wissen begrifflich-theoretisch explizit zu machen, zu dem die Akteure und Akteurinnen keinen unmittelbaren, d.h. reflexiven Zugang haben (ebd.). Um

diesen Zugang zu den impliziten bzw. handlungsleitenden Wissensbeständen (dem Dokumentsinn) zu erhalten, wird zwischen dem *immanenten* Sinngehalt (*kommunikatives* Wissen) und dem *dokumentarischen* Sinngehalt (*konjunktives* Wissen) unterschieden (Przyborski & Slunecko, 2010, 2018). Diese Unterscheidung ist zentral, da sie den Zugang zu beiden Wissenssebenen ermöglicht. Der immanente Sinngehalt siedelt sich auf der begrifflich explizierten, kommunikativ-generalisierenden Ebene des Gesagten an. Der dokumentarische Sinngehalt hingegen auf der Ebene des impliziten, konjunktiven bzw. handlungspraktischen Wissen, das in dem Gesprochenen zum Ausdruck kommt (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014). Das kommunikativ-generalisierte Wissen ist öffentlich und reflexiv zugänglich, während das konjunktive Wissen ein implizites und handlungsleitendes Wissen ist, welches nicht unmittelbar reflexiv verfügbar und somit auch nicht anhand von subjektiven Meinungen abfragbar ist (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014). Der Zugang zu dem konjunktiven Wissen erfolgt deshalb nur über die Beschreibung und Erzählung der Handlungspraxis (Bohnsack, 1997, S. 195). Die Aufmerksamkeit richtet sich demnach auf die Herstellung von Sinngehalten und nicht auf die kommunikativ generalisierten Wissensbestände. Es geht dabei nicht darum, Vermutungen anzustellen, was die Akteure und Akteurinnen mit den Aussagen meinen oder sagen wollen, ebenso wenig geht es um das Erkennen einer faktischen Wahrheit oder normativen Richtigkeit (ebd., S.203). Die Methode zielt viel mehr „auf den Prozeß der (erlebnismäßigen) Herstellung von Wirklichkeit, also auf die Frage nach dem ‚Wie‘ [ab] und nicht darauf, ‚Was‘ diese Wirklichkeit jenseits des milieuspezifischen Er-Lebens ist“ (ebd., S.203). Das Wissen kann demnach nicht ‚an sich‘ betrachtet werden, ohne dessen soziale Genese miteinzubeziehen. Aus diesem Grund ist das handlungspraktische Wissen grundlegend als *kollektives Wissen* konzipiert (Przyborski & Slunecko, 2018). Diese kollektiven Wissensbestände werden nach Mannheim innerhalb eines konjunktiven Erfahrungsraums aufgegriffen und gebildet (Bohnsack, 2000). Ralf Bohnsack definiert diese Erfahrungsräume als Milieus, die durch generationsspezifische, geschlechtsspezifische und bildungsspezifische Zusammenhänge geprägt sind (ebd.). Dieser Erfahrungsraum ist allerdings nicht an eine konkrete Gruppe oder gemeinsam erlebte Erfahrung gebunden. Es geht vielmehr darum, dass die Erfahrungen auf eine strukturidentische Weise gemacht wurden. Diese Erfahrungen bilden sich bei der Teilhabe an Handlungspraktiken sowie Wissens- und Bedeutungsstrukturen, wie sie sich typischer Weise an einem bestimmten Ort im sozialen Raum vollziehen. Personen, die einen solchen Erfahrungsraum teilen, können in ihrer Verständigung auf ein geteiltes konjunktives Wissen zurückgreifen und sich selbstverständlich aufeinander beziehen und einander verstehen, ohne einander explizit zu interpretieren (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014,

S. 295). Demnach entspricht der Unterschied zwischen ‚Verstehen‘ und ‚Interpretieren‘ dem Unterschied zwischen konjunktivem und kommunikativem Wissen. Bestimmte Äußerungen und Handlungen sind für all diejenigen, die nicht Teil des Erfahrungszusammenhangs sind, nicht intuitiv nachvollziehbar und erfordern deshalb eine Interpretation (Bohnsack, 1997). So ist es der Fall bei einer Verständigung über Milieugrenzen hinweg, die einen Rückgriff auf kommunikativ-generalisiertes Wissen erfordert (Bohnsack, Przyborski, & Schäffer, 2009).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es sich bei der dokumentarischen Methode um eine rekonstruktive Interpretationsmethode handelt, die einen empirischen Zugang zu kollektiven Orientierungen bzw. kollektivem Wissen ermöglicht (Przyborski & Riegler, 2018). Im Zentrum des Interesses steht dabei das „handlungsleitende oder auch inkorporierte Wissen, welches die Handlungspraxen semantisch-inhaltlich in ihrer je milieu- und kulturspezifischen Ausprägung strukturiert“ (Bohnsack et al., 2013, S. 14). Damit grenzt sich die Methode von der Forschungslogik des Hauptstroms der Psychologie ab, der auf das Individuum zentriert ist und somit den empirischen Zugang zu handlungspraktischen und kollektiv hervorgebrachten Sinneinheiten außer Acht lässt. Die dokumentarische Methode beansprucht eine „praxeologische, nicht-verdinglichende Methodologie zu sein, die komplexe und sich komplex entfaltende seelische Phänomene zu erfassen weiß“ (Przyborski & Slunecko, 2018, S.3).

3. Methodische Vorgehensweise und Forschungsprozess

Sowohl mein Erkenntnisinteresse als auch die metatheoretischen und methodologischen Überlegungen haben mich dazu bewogen, einen qualitativ-rekonstruktiven Forschungszugang zu wählen. Die Grundlage meiner empirischen Analyse bilden deshalb das Gruppendiskussionsverfahren und die dokumentarische Methode. Beide eignen sich für mein Vorhaben der Rekonstruktion des kollektiven, impliziten und handlungsleitenden Erfahrungswissens von Frauen in beruflichen Frauennetzwerken, welches ihren Wirklichkeitskonstruktionen und ihrer Handlungspraxis zugrunde liegt. Dabei geht es nicht nur um eine individuelle Sinn- und Wirklichkeitskonstruktion, sondern auch um die Konstruktion eines konjunktiven Sinns, welcher im Erfahrungsraums einer Gruppe entsteht. Innerhalb der Gruppe wird es den Diskussionsteilnehmerinnen ermöglicht, sich als Teil konjunktiver Erfahrungsräume zu artikulieren (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014). Dabei können sowohl individuelle und kollektive Meinungen und Orientierungsmuster als auch institutionell normative Muster sowie spezifische Aspekte der Handlungspraxis herausgearbeitet werden.

3.1. Gruppendiskussionsverfahren

Das Gruppendiskussionsverfahren hat im Rahmen des Frankfurter Institut für Sozialforschung Einzug in den deutschsprachigen Sprachraum erhalten. Als Vertreter der Frankfurter Schule beschäftigte sich Werner Mangold (1960) zunächst mit dem Konzept der ‚Gruppenmeinung‘, in dem es nicht um die „Summe von Einzelmeinungen, sondern [um] das Produkt kollektiver Interaktionen“ (ebd., S.49) geht. Die beforschten Gruppen repräsentieren somit eine „[...] Realität des betreffenden Kollektivs [...]“ (Mangold, 1967, S. 216), welche im Zentrum der Forschung steht.

Auf Basis dieser Überlegungen hat Ralf Bohnsack in den 1980er-Jahren das Gruppendiskussionsverfahren weiterentwickelt, welches darauf abzielt, einen Zugang zu den impliziten Wissensbeständen eines Kollektivs, oder, wie Bohnsack (2003) sie bezeichnet, „kollektiven Orientierungsmustern“ (S.124) zu ermöglichen. Eine notwendige Voraussetzung für diesen Zugang ist, dass die Diskussionsteilnehmer:innen einen konjunktiven Erfahrungsraum miteinander teilen, der als Bindeglied zwischen den Personen fungiert (Przyborski & Riegler, 2018). Es ist davon auszugehen, dass eine solche gemeinsame Teilhabe an handlungspraktischem Wissen besteht, wenn es in der Diskussion zu interaktiv dichten Passagen kommt, in denen sich die Personen unmittelbar verständigen können, ohne das Gesagte interpretieren zu müssen (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014, S. 288).

Das Gruppendiskussionsverfahren wird deshalb angewendet, weil dieses Wissen nicht reflexiv verfügbar ist und es deshalb nicht ausreichen würde, die Beforschten direkt danach zu befragen (Parzer, 2015). Im Rahmen der beforschten Gruppen, welche Bohnsack als „Epi-Phänomene“ (Bohnsack, 2003, S.124) bezeichnet, kommen kollektive Sinnzusammenhänge bzw. Orientierungsmuster zum Ausdruck, die wiederum die Grundlage der dokumentarischen Analyse bilden (ebd.). Demzufolge bildet nicht die Gruppe selbst den Forschungsgegenstand, sondern die durch sie repräsentierten kollektiven Wissensbestände.

Bei Realgruppen, d.h. bei Gruppen deren Mitglieder sich untereinander bereits kennen, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie auf strukturidentische Erfahrungen und damit implizite Wissensbestände zurückgreifen können, weil diese oft die Grundlage darstellen, auf der sich eine Gruppe überhaupt bildet (Loos & Schäffer, 2001, S.44). Sind die Teilnehmenden hinsichtlich ihrer existenziellen biografischen Hintergründe sehr heterogen, kann es passieren, dass aufgrund fehlender Anknüpfungspunkte weniger metaphorisch aufgeladene und interaktiv dichte Passagen im Gespräch entstehen (ebd.). Letztere werden als Fokussierungsmetaphern beschrieben, da in ihnen die kollektiven Orientierungen deutlich werden und sie somit zentral sind für die Auswertung (Bohnsack, 2003, S.123).

In der konkreten Umsetzung einer Gruppendiskussion evoziert der/die Diskussionsleitende ein möglichst selbstläufiges Gespräch, welches es der Gruppe ermöglicht, ein gemeinsames Erlebniszentrum zu finden. Dazu formuliert der/die Diskussionsleitende einen Eingangsstimulus, welcher das Thema zwar vorgibt, jedoch nicht den Orientierungsrahmen bestimmt, in dem es verhandelt wird. Dieser sollte möglichst vage und unpräzise formuliert sein, um die „Fremdheit gegenüber Forschungsfeld und Respekt gegenüber dem Relevanzsystem und der Erfahrungswelt der Teilnehmenden“ (Parzer, 2015, S.28) zu signalisieren und im Zuge dessen möglichst detaillierte Beschreibungen zu generieren. Zudem sollten sich alle Teilnehmenden gleichermaßen angesprochen fühlen. Nachdem die Eingangsfrage formuliert wurde, sollte die Diskussionsleitung nur dann aktiv eingreifen, wenn nach einer längeren Pause das Gespräch vollständig zum Erliegen gekommen ist. In diesem Fall gibt es die Möglichkeit, immanente Nachfragen zu stellen, um das Gespräch wieder in Gang zu bringen. Das können Verständnisfragen sein, oder aber eine Frage, die das Gesagte noch einmal aufgreift. Zum Ende des Gesprächs können exmanente Nachfragen gestellt werden, die neue Aspekte einbringen und sich auf das Erkenntnisinteresse der Forschenden beziehen (Bohnsack, 2000).

Für die Auswertung des Materials und die damit verbundene komparative Analyse ist es wichtig, dass der Eingangsstimulus möglichst einheitlich formuliert wird (ebd.). Dennoch ist es unvorteilhaft, den Stimulus abzulesen, weshalb ich die folgende Formulierung nur als Orientierung genutzt habe:

Ich interessiere mich schon seit längerem für das Thema Selbstständigkeit und berufliche Frauennetzwerke, also einerseits, wie die Selbstständigkeit erlebt wird und andererseits wie es in dem Zusammenhang erlebt wird, Teil von einem beruflichen Frauennetzwerk zu sein. Selbst habe ich in diesen Bereichen wenig Erfahrung und möchte Euch deshalb bitten, mir zu erzählen, wie ihr die Selbstständigkeit und das berufliche Frauennetzwerk so erlebt. Ich habe auch keine Fragen vorbereitet, sondern interessiere mich wirklich für alles, was euch dazu einfällt und mir geht's vor allem darum, wie ihr persönlich dazu gekommen seid, in diesem Frauennetzwerk zu sein und wie ihr euch jetzt damit fühlt. Und ihr könnt da auch gerne konkrete Situationen und Erlebnisse erzählen. Ich werde mich vorerst im Gespräch mal zurückhalten; mit ist wichtig, dass ihr euch einfach untereinander darüber austauscht. Ich werde euch nicht unterbrechen und keine Zwischenfragen stellen; erst wenn euch wirklich gar nichts mehr einfällt, frag ich vielleicht noch nach, wenn ich noch was wissen möchte.

Also, wie ist das so für euch, selbstständig in der Selbstständigkeit und im Frauennetzwerk?

3.1.1. Fallauswahl und Feldzugang

Für die Gruppendiskussionen habe ich Frauen unterschiedlichen Alters ausgewählt, die alle einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen und sich in beruflichen Frauennetzwerken befinden. Innerhalb der Gruppen achtete ich darauf, dass die Frauen neben dem geschlechtsspezifischen Erfahrungsraum auch einen beruflichen Erfahrungsraum miteinander teilen, d.h. sich in ähnlichen Branchen befinden. Außerdem habe ich generationsspezifische Kontraste gebildet, sodass die Frauen in einer Gruppe ähnlichen Alters waren.

Der Zugang zu den Gruppen erfolgte auf unterschiedlichen Wegen. Zum einen besuchte ich verschiedene Netzwerktreffen, über die ich mich im Internet informierte. Auf diesen Treffen gab es immer einen informellen Teil, in dem alle Anwesenden sich miteinander vernetzen konnten, sowie einen formellen Teil, in dem sich alle vor der Gruppe vorstellten. Die Vorstellungsrunde habe ich dazu genutzt, um mein Anliegen zu präsentieren. Daraufhin erklärten sich viele der Netzwerkmitglieder bereit bei einer Diskussion teilzunehmen. Andere Netzwerke kontaktierte ich per Mail mit der Bitte, meinen Flyer an ihre Netzwerkmitglieder weiterzuleiten. Auch auf diesem Wege meldeten sich Frauen, die an einer Diskussion teilnehmen wollten. Nachdem ich bereits zwei Diskussionen geführt hatte, entstanden auch über die Teilnehmerinnen weitere Kontakte, die sehr hilfreich waren. Leider war es mir nach vier Diskussionen nicht mehr möglich, zu anderen Netzwerktreffen zu gehen, da auf Grund von COVID19 keine Veranstaltungen mehr stattfanden. Aus diesem Grund konnte ich in den meisten Fällen nur mit den Gründerinnen der Netzwerke Kontakt aufnehmen, da ihre Kontaktdaten auf den Internetseiten zur Verfügung standen. So kam es, dass die meisten Teilnehmerinnen der Diskussionen die Gründerinnen selbst waren. Gerne hätte ich auf mehreren Veranstaltungen noch Gruppen zusammengestellt von Personen, die nur als Mitglied in einem Netzwerk tätig sind. Dieser erschwerte Feldzugang hat dazu geführt, dass, anders als geplant, der Fokus der Gruppen weniger die Teilnahme und mehr die Leitung eines Netzwerks war. Nichtsdestotrotz hat sich auch diese Perspektive als spannend erwiesen, zumal alle Gründer:innen auch Erfahrungen als Teilnehmerinnen in Netzwerken machen oder gemacht haben.

Bis auf Gruppe Bühne handelte es sich bei allen Gruppen, in denen sich mindestens zwei der Teilnehmerinnen bereits vorher kannten. Zu Beginn der Erhebung gestaltete sich die angestrebte Rekrutierung von Realgruppen zunächst schwierig, da die von mir angefragten potentiellen Teilnehmerinnen lieber gemeinsam mit ihnen noch unbekannten Personen als mit ihren Netzwerkkolleginnen teilnehmen wollten. Der Grund dafür war, dass sie es bevorzugten, neue Menschen kennen zu lernen. So war es beispielsweise auch bei der Teilnehmerin Ina aus

der Gruppe Bühne, die ich gemeinsam mit den anderen vier Vorständinnen ihres Netzwerks anfragte, woraufhin Ina mir rückmeldete, dass sie beschlossen hätten, nur eine Teilnehmerin aus dem Vorstand „zur Verfügung“ zu stellen.

In dem Zeitraum von Februar bis April führte ich insgesamt neun Gruppendiskussionen und ein Einzelgespräch. Die Analyse beschränkt sich allerdings nur auf vier Gruppen. Die Auswahl der zu analysierenden Gruppen habe ich vorgenommen, da es unterschiedliche Altersgruppen sind, in denen teilweise ähnliche und bezüglich der Fragestellung relevante Themen verhandelt wurden.

Tabelle 1

Fallauswahl

Fall	Datum	Name: Beruf	Altersspanne	Milieuspezifika
Gruppe Bühne (Kap. 4.1.)	21.1.20	Ute: Fotografin Ina: Autorin, Bühnenbildnerin, Beraterin, Vorständin eines Netzwerks Karla: Künstlerin, Unternehmensberaterin	50 -55 Jahre	Alle: Urbanes und alternatives Milieu, alle arbeiten in kreativen Berufen Berufliche Orientierung bereits abgeschlossen
Gruppe Uni (Kap 4.2.)	14.2.20	Linda: Fotografin, Unternehmensberaterin Ana: Coach Ulrike: Unternehmensberaterin, Coach	45-60 Jahre	Linda: Urbanes Milieu, keine familiäre Bindung Ana: Urbanes Milieu, Naturwissenschaftlerin, familiäre Bindung Ulrike: Ländliches Milieu, familiäre Bindung Berufliche Orientierung bereits abgeschlossen
Gruppe Social Business (Kap, 4.3.)	27.3.20 bei Zoom	Sara: Gründerin eines Frauennetzwerks Delia: Gründerin eines Frauennetzwerks	30 Jahre	Alle: Urbanes akademisches Milieu, erste berufliche Erfahrungen gesammelt, dabei, sich in der Selbstständigkeit zu orientieren, keine familiären Bindungen

Gruppe Individuum (Kap. 4.4.)	17.4.20 bei Zoom	Amanda: Coach (Schwerpunkt Frauen) Lizzy: Gründerin eines Frauennetzwerks	30 Jahre	Alle: Urbanes akademisches Milieu, erste Berufserfahrung gesammelt, dabei, sich in der Selbstständigkeit zu orientieren, keine familiären Bindungen
-------------------------------------	------------------------	--	----------	---

Anmerkungen. Keine der Frauen ist in einem Angestelltenverhältnis, alle sind selbstständig tätig. Die Namen sind pseudonymisiert. Zoom = Software für Videokonferenzen.

3.1.2. Datensicherung

Für die Verschriftlichung des ausgewählten Materials wurde das Transkriptionssystem TiQ (Talk in Qualitative Social Research) verwendet. Das TiQ sind Transkriptionsrichtlinien, die von Ralf Bohnsack und Aglaja Przyborski entwickelt wurden und als Grundlage für die Textanalyse mit der dokumentarischen Methode dienen. In Abbildung 1 ist die Bedeutung der Zeichen aufgelistet, die in der Abschrift des Audiomaterials verwendet wurden.

[	Das „Häkchen“ markiert den Beginn einer Überlappung bzw. den direkten Anschluss beim Sprecherinnenwechsel
(.)	Kurzes Absetzen, Zeiteinheiten bis knapp unter einer Sekunde
(3)	Anzahl der Sekunden, die eine Pause dauert. Ab 4 Sekunden Pause erfolgt die Notation in einer Extrazeile. Auf diese Weise wird beim Lesen des Transkripts das Schweigen allen an der Interaktion Beteiligten zugeordnet (dem Interviewer und den Interviewten gleichermaßen oder etwa der ganzen Gesprächsgruppe), was bei längeren Pausen meist dem Eindruck des Gehörten entspricht. Ein technischer Vorteil liegt darin, dass Verschiebungen durch Korrekturen nur bis zu diesen Pausen Veränderungen bei den Häkchen nach sich ziehen.
<u>nein</u>	Betonung
Nein	Laut in Relation zur üblichen Lautstärke der Sprecherin
°nee°	Sehr leise in Relation zur üblichen Lautstärke der Sprecherin
.	Stark sinkende Intonation
;	Schwach sinkende Intonation
?	Deutliche Frageintonation
,	Schwach steigende Intonation
brau-	Abbruch eines Wortes. So wird deutlich, dass man hier nicht einfach etwas vergessen hat.
oh=nee	Zwei oder mehr Worte, die wie eines gesprochen werden (Wortverschleifung)
nei:n	Dehnung von Lauten. Die Häufigkeit der Doppelpunkte entspricht der Länge der Dehnung
ja:::	
(doch)	Unsicherheit bei der Transkription und schwer verständliche Äußerungen
()	Unverständliche Äußerungen. Die Länge der Klammer entspricht etwa der Dauer der unverständlichen Äußerungen.
((hustet))	Kommentar bzw. Anmerkungen zu parasprachlichen, nichtverbalen oder gesprächsexternen Ereignissen. Soweit das möglich ist, entspricht die Länge der Klammer etwa der Dauer des lautlichen Phänomens.
@nein@	Lachend gesprochene Äußerungen
@(.)@	Kurzes Auflachen
@(3)@	Längeres Lachen mit Anzahl der Sekunden in Klammern
//mhm//	Hörerinnensignale, „mhm“ der Interviewerin werden ohne Häkchen im Text des Interviewten notiert, vor allem, wenn sie in einer minimalen Pause, die ein derartiges Hörerinnensignal geradezu erfordert, erfolgen.

Abbildung 1. Zeichenerläuterung TiQ (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014, S.168f.)

3.2. Die dokumentarische Methode als Auswertungsverfahren

Die Auswertung des sprachlichen Datenmaterials, welches mittels der Gruppendiskussion gewonnen wurde, erfolgte nach der dokumentarischen Methode anhand von mehreren Arbeitsschritten. Im ersten Schritt wird das gesprochene Material anhand eines thematischen Verlaufs schriftlich verfügbar gemacht. Die nächsten Schritte beinhalten die *formulierende* und *reflektierende Interpretation* des Materials. Für diesen Schritt ist die Unterscheidung zwischen dem immanentem Sinngehalt (,Was‘ gesagt wird) und dem dokumentarischen Sinngehalt (was sich in dem ,Wie‘ des Gesagten über die Gruppe dokumentiert) zentral (Bohnsack, 2013). Das Verfahren zielt also nicht nur auf die Analyse kommunikativ-generalisierter (immanenter) Aussagen ab, sondern geht insbesondere dem konjunktiven (dokumentarischen) Sinngehalt anhand von methodisch kontrollierten Schritten nach. Abschließend erfolgt eine *komparative Analyse* verschiedener Fälle, welche die „Ausarbeitung einer Typologie spezifischer Handlungsorientierung zum Ziel [hat]“ (Przyborski & Slunecko, 2018, S.12).

3.2.1 Aufbereitung des Materials

Da ich die Gruppendiskussionen mit einem Audiogerät aufgenommen habe, lag mir das Material in Form von Audiodateien vor. Unmittelbar nach jeder Gruppendiskussion hörte ich diese ab und erstellte einen thematischen Verlauf des Gesprächs. In diesem Schritt schrieb ich alle Themen, der Reihenfolge nach, in der sie auftauchen, auf und notierte die entsprechenden Stellen des Tonträgers. Darüber hinaus vermerkte ich die formalen Diskursmerkmale der einzelnen Themenabschnitte bzw. Passagen. Diese Merkmale waren z.B. häufige Sprecher:innenwechsel, oder eine hohe interaktive und metaphorische Dichte. Auch wenn ein Thema nicht selbstläufig entstanden ist, sondern durch eine immanente oder exmanente Nachfrage meinerseits initiiert wurde, vermerkte ich dies. Dieses Vorgehen dient dem Zweck, einen strukturierten Überblick über das konkrete Datenmaterial zu erhalten und ist die Grundlage für die Auswahl der im nächsten Schritt zu transkribierenden Passagen. Der Empfehlung der Literatur folgend, habe ich vor allem solche Passagen ausgewählt, die eine hohe interaktive und metaphorische Dichte aufweisen, da die für die Gruppe zentralen Orientierungen dort besonders deutlich werden (Bohnsack, 2013). Es handelt sich dabei um fokussierte Stellen, die Bohnsack (2003) als „Fokussierungsmetaphern“ (S.64) bezeichnet. Darüber hinaus fällt die Wahl auf Passagen, die vor dem Hintergrund des Themas für die Untersuchung relevant sind (Przyborski & Slunecko, 2018). Ich durchsuchte das Material demzufolge nach „Erlebnis und Orientierungszentren“ (Bohnsack, 2013, S.250) der Gruppen

und unterzog die ausgewählten Passagen im nächsten Schritt einer formulierenden und reflektierenden Interpretation.

3.2.2. Formulierende und reflektierende Interpretation

Nachdem ich die ausgewählten Passagen transkribiert habe, ging es im Weiteren darum, anhand des Textmaterials den immanenten bzw. kommunikativ-generalisierten Sinngehalt des Gesagten zu erfassen. Im Zuge der formulierenden Interpretation werden erneut einzelne Abschnitte der Passagen anhand von Überschriften und Paraphrasierungen feingegliedert. Das Ziel der Paraphrasierung ist es, eine thematische Struktur und die Gliederung des Textes nachzuzeichnen. Es kann allerdings auch vorkommen, dass der immanente Sinn bestimmter Äußerungen für der/dem Interpretierenden nicht gleich zugänglich ist, da diese „[...] tief in die Handlungspraxis der Untersuchten eingelassen und oft erst durch das Entschlüsseln von Kontextualisierungshinweisen verstehbar [werden]“ (Przyborski & Slunecko, 2018, S.10). In diesen Fällen habe ich, wie empfohlen, die Äußerungen als wörtliche Zitate in die Feingliederung aufgenommen. Der Analyseschritt der formulierenden Interpretation war deshalb besonders hilfreich für mich, da mir oft erst dann auffiel, dass die ausgewählten Passagen mehrere Themen verhandelten. In einigen Fällen habe ich die Passagen daraufhin angepasst. Außerdem war es eine gute Übung, um ein Gefühl für den Unterschied von immanentem und dokumentarischem Sinngehalt zu bekommen. Oft fand ich mich in der Situation wieder, dass ich auch in der reflektierenden Interpretation dazu neigte, zu paraphrasieren, anstatt mich darauf zu konzentrieren, wie etwas gesagt wurde. Hätte ich vorher nicht die formulierende Interpretation verfasst, wäre ich diesem Fehler vermutlich nicht so schnell auf die Spur gekommen.

Im nächsten Schritt erfolgte dann die reflektierende Interpretation der ausgewählten Passagen. Dabei geht es vor allem darum, den dokumentarischen Sinngehalt zu erfassen und (Handlungs-) Orientierungen zu rekonstruieren. Als Forscherin, die den gemeinsamen Erfahrungsraum der Gruppe nicht teilt, musste ich mir den für die Teilnehmer:innen selbstverständlichen Zugang zu den Handlungsorientierungen in diesem Schritt erst erschließen. Mein Fokus lag dabei auf den sogenannten Prozessstrukturen, die sich „z.B. im *Wie* der Darstellungen, in der je spezifischen Dynamik der Interaktion und im (metaphorischen) Gehalt der Erzählungen, Beschreibungen und Argumentationen“ (re)produzieren (Przyborski & Slunecko, 2018, S. 10). An dieser Stelle ist es wichtig die „Einklammerung des Geltungscharakters“ zu beachten und nicht danach zu fragen, ob etwas normativ oder richtig oder faktisch wahr ist (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014, S. 284).

Um den dokumentarischen Sinngehalt zu erfassen, gibt es verschiedene Interpretationstechniken. Eine besteht darin, nach einzelnen Orientierungskomponenten im Sinne einander begrenzender Horizonte zu suchen. Der *positive Horizont* kann als Ziel verstanden werden, welches die Gruppe anstrebt, während sich von dem *negativen Horizont* abgegrenzt wird. Lassen sich die beiden Horizonte nicht vereinbaren oder lässt sich der positive Horizont nicht realisieren, spricht man von einem „Orientierungsdilemma“ (Przyborski, 2004, S. 56). Eine weitere Technik ist die Sequenzanalyse. Gemäß der Konversationsanalyse geht man davon aus, dass die einzelnen Sequenzen eines Gesprächs sich in bestimmter Weise aufeinander beziehen. Die Abfolge einzelner Äußerungen folgt einer bestimmten Regelmäßigkeit, über welche die Sprecher:innen intuitiv verfügen. „Im Verständnis einer Sinneinheit, also in der Reaktion auf sie, findet die Regelmäßigkeit ihren Ausdruck“ (Przyborski, 2004, S. 57). Im Rahmen der Sequenzanalyse versuchen die Interpretierenden diese „Regelwissen“ zu rekonstruieren, um herauszufinden, ob das Thema des Diskurses in einem *homologen Rahmen* bearbeitet wird (Nohl, 2013). Das ist dann der Fall, wenn „auf die spezifische erste Sequenz nur eine spezifische zweite, nämlich dem homologen Rahmen entsprechende, zweite Sequenz [...]“ (ebd. S. 281) folgt. Der Orientierungsrahmen lässt sich anhand eines „Dreischritt[s] von erster Sequenz, zweiter Sequenz (Reaktion) und dritter Sequenz (Ratifizierung des Rahmens)“ (ebd., S. 281) bestimmen. Gibt also die erste Sequenz vor, in welchem Bezug die zweite Sequenz zu ihr steht, und folgt die dritte Sequenz ebenfalls dieser Logik, dann handelt es sich um einen homologen Rahmen, der in allen drei Sequenzen geteilt wird. Forschungspraktisch besteht die Aufgabe darin, die Produktionsregeln zu identifizieren, denen die gegenseitige Bezugnahme folgt. Dabei ist es hilfreich, gedankenexperimentell nach alternativen Reaktionen auf die erste Sequenz zu suchen, die äquivalent zu der im Material identifizierten zweiten Sequenz sind. Dieses Vorgehen ermöglicht es, eine übergreifende Gemeinsamkeit (Homologie) der Sequenzen zu identifizieren und damit das Prinzip bzw. den „tiefergreifenden semantischen Gehalt“ (Bohnsack, 2013, S.245) der Äußerung zu erfassen.

Ich möchte dies anhand eines Beispiels² aus dem empirischen Material verdeutlichen. Dabei handelt es sich um eine Gruppendiskussion mit selbstständigen Frauen, die sich in einem beruflichen Frauennetzwerk befinden (Kap. 4.1.2.): 1. Äußerung: „Und da is a viel die eigene Bereitschaft halt a zu geben oder mit- mitzudenken was was die andere Person brauchen könnnt.“ 2. Äußerung: „Ja, ja genau genau also des is au so ane Grundregel des Netzwerkens dass ma

² Der Ausschnitt des Transkripts ist an dieser Stelle geringfügig bearbeitet, um das Beispiel möglichst kurz zu halten.

also (.) beim Netzwerken muss i zunächst amal bereit sein was herzugeben und dann kann auch amal was zurückkommen aber wenn ich mit der Erwartung hingehe dann“. Eine zu der ersten passende, zweite Äußerung könnte an dieser Stelle auch ein einfaches ‚Ja‘ sein. Das würde implizieren, dass der Äußerung zugestimmt, darüber hinaus jedoch keine besondere Bedeutung zugemessen wird. In dem Fall bestünde der Sinngehalt der ersten Äußerung möglicherweise darin, dass jedes Mitglied eines Frauennetzwerks etwas zu der Gemeinschaft beiträgt. In der zweiten Äußerung wird allerdings deutlich, dass die eigene Bereitschaft, andere Mitglieder zu unterstützen, eine notwendige Voraussetzung dafür ist, selbst einen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen. Der homologe Rahmen, in dem das Thema bearbeitet wird, ist somit der, dass die Handlungen in einem Netzwerk darauf ausgerichtet sind, einen individuellen Nutzen zu generieren. Die Ratifizierung des Rahmens erfolgt durch die 3. Äußerung: mhm ja also sehr eindringlich hat das amal unsere frühere Einkaufstraßenmanagerin gsagt weil aner halt kemmen is a Unternehmer der der glei vorgstellt hat was er halt hat und eigentlich ein Job von vom Verein @haben wollt@ das is halt sehr deutlich aussikemmen des der war sofort weg weil des hat niemanden interessiert“. Der homologe Rahmen wird insofern bestätigt, als die Abgrenzung von einer Handlung erfolgt, die als kontraproduktiv für den eigenen Nutzen erlebt wird. Das Regelwissen, welches den Sprecher:innen intuitiv zur Verfügung steht ist demnach folgendes: Die Unterstützung anderer Netzwerkmitglieder dient dazu, selbst einen (geschäftlichen) Nutzen aus dem Netzwerk ziehen zu können.

Bei der empirischen Analyse wendete ich sowohl die Interpretationstechnik nach einzelnen Orientierungskomponenten im Sinne einander begrenzender Horizonte zu suchen als auch die Sequenzanalyse an, um den dokumentarischen Sinngehalt der Äußerungen zu erfassen. Dabei konzentrierte ich mich zunächst darauf, die einzelnen Diskursbewegungen zu identifizieren, indem ich eine Analyse der Formalstruktur des Diskurses vornahm. Teile des Begriffsinventars dieser Analyse werde ich an dieser Stelle überblicksartig vorstellen (Przyborski, 2004).

Proposition: Äußerungen einer Passage werden dann als Proposition klassifiziert, wenn ein neuer Orientierungsgehalt zum ersten Mal aufgeworfen wird. Das geschieht üblicherweise zu Beginn eines neuen Themas.

Elaboration: Jede Form der Weiterverarbeitung eines Orientierungsgehaltes gilt als Elaboration dessen. Die Orientierung wird dadurch klarer umrissen und es können sowohl positive Horizonte als auch negative Gegenhorizonte entworfen werden.

Differenzierung: Eine Differenzierung ist ebenfalls eine Weiterverarbeitung des Orientierungsgehaltes, jedoch eher in Form einer Grenzziehung der Orientierung, die jedoch keinen negativen Gegenhorizont darstellt.

Validierung: Validierungen bezeichnen die Bestätigung einer Orientierung.

Ratifikation: Im Unterschied zu Validierungen handelt es sich dabei um eine Bestätigung, dessen, dass das Gesagte inhaltlich verstanden wurde.

Antithese: Es handelt sich um eine Antithese, wenn sich verneinend auf die Proposition bezogen wird, oder ein gegenläufiger Horizont entworfen wird. Im Falle einer Antithese kommt es zum Abschluss des Themas zu einer Synthese der gegenläufigen Orientierungsgehalte.

Opposition: Bei einer Opposition handelt es sich ebenfalls um gegenläufige Orientierungen, die jedoch im Gegensatz zur Antithese unvereinbar bleiben.

Konklusion: Eine Konklusion markiert das Ende eines Themas und den Abschluss eines aufgeworfenen Orientierungsgehaltes. Je nachdem, ob ein Thema abschließend beendet wird und der Orientierungsgehalt damit vollständig ausgeführt ist, oder aber ein Themenwechsel erzwungen wird, handelt es sich entweder um eine ‚echte‘ oder um eine ‚rituelle‘ Konklusion.

Transposition: Eine Transposition kommt dann vor, wenn das Thema gewechselt wird, jedoch dieselbe Orientierung darin verhandelt wird.

3.2.3. Falldarstellung

Die Falldarstellungen zielen darauf ab, die Eckpunkte der aus den Gruppendiskussionen herausgearbeiteten kollektiven Orientierungen zu verdeutlichen (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2014). Ich habe mich dazu entschieden, mich an der Chronologie des Diskurses zu orientieren und habe sowohl die einzelnen Fälle als auch die ausgewählten Passagen in chronologischer Reihenfolge beschrieben. Es fließen sowohl der immanente als auch der dokumentarische Sinngehalt in diese Beschreibung mit ein. Abschließend habe ich jeweils eine Zusammenfassung geschrieben, die bereits fallinterne komparative Elemente beinhaltet. An dieser Stelle fließen ebenfalls Passagen mit ein, die nicht im Detail interpretiert wurden und dennoch eine inhaltlich wertvolle Ergänzung zu dem Material darstellen. Um den Lesenden einen möglichst tiefen Einblick in das Forschungsfeld zu gewähren, habe ich mich bemüht, die einzelnen Gruppen möglichst detailliert zu charakterisieren und ‚Hintergrundinformationen‘ aus den Begegnungen miteinfließen zu lassen.

3.2.4. Typenbildung

Innerhalb der praxeologischen Typenbildung werden zwei aufeinander aufbauende Analyseschritte unterschieden, die *sinngenetische* Typenbildung und die *soziogenetische* Typenbildung. Diese beiden Analyseschritte bilden den Abschluss der dokumentarischen Methode. Die praxeologische Typenbildung steht in der Tradition der Wissenssoziologie Karls Mannheims und der Kulturosoziologie Pierre Bourdieus (Bohnsack, 2013). In diesem Sinne geht man von zwei unterschiedlichen Ebenen der Wirklichkeit und Bedeutungskonstitution aus, „die uns nahezu in jeder sozialen Entität, aber auch in jeder Begrifflichkeit als Doppelstruktur begegnen“ (ebd., S.247). Bohnsack (2013) bedient sich zur Verdeutlichung dieser Ebenen des Beispiels des Familienbegriffs. Einerseits hat dieser Begriff eine kommunikative Bedeutung, die unabhängig ist von unserer Milieuzugehörigkeit und auf „institutionalisierten Erwartungen und z.B. rechtlichen Definitionen beruht“ (ebd., S.247). Andererseits gibt es jedoch die konjunktive Bedeutung, welche im kollektiven Gedächtnis verankert ist und sich innerhalb einer konkreten Familie konstituiert, die eine Alltagspraxis miteinander teilt. Die Familie stellt hier den konjunktiven Erfahrungsraum dar. Die Erlebnisschichtung innerhalb dieses Raums „ist zugleich Produkt einer gemeinsamen Praxis wie auch deren Voraussetzung“ (ebd.). Der Sinn einer Handlung ergibt sich nach einem praxeologischen Verständnis also aus genau dieser Doppelstruktur, die auch als *modus operandi* des handlungspraktischen Herstellungsprozesses bezeichnet wird (ebd., S. 248). Wie bereits erläutert, liegt mein Bestreben darin, dieses „generative (Sinn-)Muster“ (ebd.), welches im Folgenden als Orientierungsrahmen bezeichnet wird, anhand von Erzählungen und Beschreibungen der Diskussionsteilnehmerinnen zu identifizieren. Nachdem im Rahmen der reflektierenden Interpretation eine begriffliche Explikation des Orientierungsrahmens stattgefunden hat, erfolgt die sinngenetische Typenbildung anhand von zwei Analyseschritten. Zunächst wird ein identifizierter Orientierungsrahmen in einer fallübergreifenden komparativen Analyse auf dessen Abstraktionsfähigkeit geprüft. Laut Bohnsack (2013) sollte dieser Analyseschritt der fallinternen Analyse vorausgehen, um den Orientierungsrahmen aus der fallspezifischen Besonderheit zu lösen. Mit anderen Worten geht es darum, von „sich im Einzelfall dokumentierenden Verweisen auf allgemeine Regeln und Strukturen – auf „Typisches“ – [zu schließen], um damit wiederum auch das Einzigartige und Besondere von Einzelfällen beschreiben und erklären zu können“ (Nentwig-Gesemann, 2013, S. 295). Dementsprechend suchte ich zunächst nach Passagen aus anderen Diskussionen, in denen ähnliche Themen verhandelt wurden. Das *Tertium Comparationis*, das gemeinsame Dritte, welches diesen Vergleich strukturiert, ist in diesem Fall das fallübergreifende Thema (ebd., S.252). Dabei

beschränkte sich die Analyse zunächst auf die Fälle, welche sich hinsichtlich des interessierenden Strukturierungsmerkmals nicht unterscheiden. Das bedeutet, dass die Teilnehmerinnen der Gruppe der gleichen Generation angehörten. Oftmals wurde erst durch den fallübergreifenden Vergleich der Orientierungsrahmen begrifflich explizierbar, weil die Annäherung an ein Thema auf eine andere Weise erfolgte (ebd.). Die Vergleichshorizonte helfen demnach dabei, den Orientierungsrahmen genau zu fassen. Oftmals speisen sich diese Vergleichshorizonte aus den Erfahrungen des Interpretierenden, weshalb sie implizit bleiben und nicht begrifflich explizit werden. Karl Mannheim spricht in diesem Zusammenhang von einer Standortgebundenheit des Beobachtenden. Der fallübergreifende Vergleich dient somit auch der methodischen Kontrolle dessen, indem „an die Stelle der impliziten Vergleichshorizonte zunehmend empirisch beobachtbare Vergleichsfälle treten“ (ebd. S.252).

Der zweite Analyseschritt der sinngenetischen Typenbildung ist die Spezifizierung des Typus. Dabei geht es zum einen darum, anhand eines fallinternen Vergleichs herauszufinden, ob das „typisierte Orientierungsmuster in unterschiedlichen Situationen der Alltagspraxis Relevanz gewinnt“ (ebd., S. 255). Die Reproduktionsgesetzlichkeit eines Orientierungsrahmens hängt davon ab, ob Homologien innerhalb eines Diskurses nachgewiesen werden können. Darüber hinaus findet auch eine fallübergreifende komparative Analyse statt, in der das *Tertium Comparationis* allerdings nicht mehr das gemeinsame Thema ist, sondern der abstrahierte Orientierungsrahmen bzw. Typus (ebd.). In der Spezifizierung wird demnach die Basistypik in ihren verschiedenen Ausprägungen analysiert und beschrieben (ebd., S.253). Dem *Prinzip der minimalen Kontraste* folgend werden die Gruppen hinsichtlich ihrer „interne[n] Homogenität“ (Kelle & Kluge, 2010, S. 85, zitiert nach Nentwig-Gesemann, 2013, S. 301) miteinander verglichen. Soll hingegen die Mehrdimensionalität einer Typologie herausgearbeitet werden bzw. die Basistypik von anderen Typiken abgegrenzt werden, kommt das *Prinzip des maximalen Kontrastes* zum Tragen, in dem es um die „externe Heterogenität“ (ebd.) der Orientierungsrahmen geht. Dieses Vorgehen zielt bereits im Sinne der *soziogenetischen Typenbildung* darauf ab, die soziale Genese, in denen sich ein bestimmter Orientierungsrahmen gebildet hat, zu beschreiben. Dafür ist es notwendig, verschiedene Fälle miteinander zu kontrastieren, die sich bezüglich der interessierenden Typik unterscheiden. „Erst wenn über die Generierung und Spezifizierung von in Bezug auf Orientierungen und Handlungspraxis kontrastierenden Typen hinaus Erfahrungsräume identifiziert werden können, auf die sich die Unterschiede zurückführen lassen, ist eine Ebene der Interpretation und damit auch Typenbildung erreicht, die auch die Unterschiede und Zusammenhänge zwischen den einzelnen Typiken rekonstruiert und die wir mit Mannheim als soziogenetische bezeichnen“

(Nentwig-Gesemann, 2013, S. 303). Die herausgearbeiteten Typiken können einander ebenfalls überlagern und es können auch innerhalb eines Falles verschiedene ineinandergreifende Erfahrungsdimensionen vorhanden sein. Die gebildeten Typiken entsprechen demnach nicht einem speziellen Fall, sondern verdeutlichen die Verbindungslinien zwischen Orientierungsrahmen und ihrer Soziogenese (ebd., 2013, S. 297). Im Rahmen der vorliegenden Masterarbeit habe ich nach der generationsspezifischen Genese von Orientierungen gefragt.

4. Falldarstellungen

In diesem Kapitel der Arbeit werde ich die einzelnen Gruppendiskussionen bzw. Fälle auf der Grundlage von Transkriptausschnitten und deren verdichteten Interpretationen vorstellen, mit dem Ziel, die zentralen (gemeinsamen) Orientierungen der Gruppe herauszuarbeiten bzw. aufzuzeigen. Ich beginne in allen Fällen mit der Eingangspassage, weil insbesondere die erste Reaktion auf die Themeninitiierung der Diskussionsleiterin Aufschluss darüber gibt, wie die Gruppe das Thema aufgreift und versteht. Da die Teilnehmerinnen einander in den meisten Gruppen nicht (gut) kannten, finden sich zu Beginn der Gruppendiskussionen häufiger längere Redebeträge einzelner Personen. Dieses Phänomen wird in der Literatur als ein „Abtasten hinsichtlich geteilter Erfahrungen“ (Przyborski, 2004, S.52) beschrieben. Trotzdem lassen sich bereits in diesen Eingangspassagen Diskursstrukturen erkennen, die auch im weiteren Verlauf der Diskussion auftreten. Die Auswahl der anderen Passagen erfolgte unter Berücksichtigung inhaltlicher und/oder formaler Aspekte sowie des Forschungsinteresses. Zunächst konzentrierte ich mich auf die Suche nach Fokussierungsmetaphern, die sich durch ihre interaktive Dichte und gemeinsame Beschreibungen und Erzählungen von den anderen Passagen abheben. Im weiteren Forschungsverlauf suchte ich nach Passagen, in denen ähnliche Themen behandelt wurden und folgte damit einem inhaltlichen Auswahlkriterium.

Die im Folgenden dargestellten Falldarstellungen weisen eine Struktur auf, die sich an der Chronologie des Diskurses orientiert und die formulierende und reflektierende Interpretation zusammenführt. Dieser Schritt dient der Herausarbeitung von kollektiven Wissensbeständen und Orientierungsgehalten der Gruppe, die sich in der Verständigung auf konjunktiver Ebene dokumentieren (ebd.). Abschließend werden die Interpretationen der dargestellten Passagen und damit die Orientierungsrahmen der Gruppen zusammengefasst dargestellt. Diese Zusammenfassungen beinhalten erste Ansätze fallinterner komparativer Analysen, welche der im darauffolgenden Kapitel sinn- und soziogenetischen Typenbildung als Grundlage dienen.

Tabelle 2

Übersicht aller geführten Gruppendiskussionen im Zeitraum von Januar bis Mai 2020

Fall (Codename)	Datum	Name: Beruf	Alters- spanne	Milieuspezifika
Gruppe Sozial	17.1.20	Sabine: feministische Bildungsarbeit und Landschaftsarchitektur Ruth: Leitung feministischen Vereins	42 - 60	Alle: urbanes Milieu, eingebettet in soziales und feministisches (queeres) Milieu
Gruppe Bühne (Kap. 4.1.)	21.1.20	Ute: Fotografin Ina: Autorin, Bühnenbildnerin, Beraterin, Vorständin eines Netzwerks Karla: Künstlerin, Unternehmensberaterin	50 - 65	Alle: Urbanes und alternatives Milieu, alle arbeiten in kreativen Berufen, Berufliche Orientierung bereits abgeschlossen
Gruppe Uni (Kap 4.2.)	14.2.20	Linda: Fotografin, Unternehmensberaterin Ana: Coach Ulrike: Unternehmensberaterin, Coach	45-63	Linda: Urbanes Milieu, keine familiäre Bindung Ana: Urbanes Milieu, Naturwissenschaftlerin, familiäre Bindung Ulrike: Ländliches Milieu, familiäre Bindung Berufliche Orientierung bereits abgeschlossen
Gruppe Finanz	13.2.20	Monika: Finanzberaterin Lisa: Finanzberaterin Brigitte: Finanzberaterin	37-47	Alle: Urbanes Milieu
Gruppe Social Business (Kap. 4.3.)	27.3.20 bei Zoom	Sara: Gründerin eines Frauennetzwerks Delia: Gründerin eines Frauennetzwerks	30	Alle: Urbanes akademisches Milieu, aktuell Orientierung in der Selbstständigkeit, keine familiären Bindungen
Interview Kritik	31.3.20 bei Zoom	Regina: Unternehmensberaterin, Dozentin	45	Alle: Urbanes akademisches Milieu, familiäre Bindungen
Gruppe Kreativ	2.4.20 bei Zoom	Kimiya: Fotografin; Mina: Designerin; Katja: Autorin, Gründerin eines Frauennetzwerks	30-60	Alle: Urbanes, kreatives Milieu

Gruppe Individuum (Kap. 4.4.)	17.4.20 bei Zoom	Amanda: Coach; Lizzy: Gründerin eines Frauennetzwerks	30	Alle: Urbanes akademisches Milieu, aktuell Orientierung in der Selbstständigkeit, keine familiären Bindungen
Gruppe Founders	8.5.20 bei Zoom	Miriam: Gründerin eines Netzwerks Tara: Unternehmensberaterin, Dozentin	30-47	Miriam: urbanes akademisches Milieu, aktuell Orientierung in der Selbstständigkeit, keine familiären Bindungen Tara: Urbanes akademisches Milieu, berufliche Orientierung bereits abgeschlossen, familiäre Bindungen

Anmerkungen. Die Fälle in fettgedruckter Schriftart wurden für die Analyse herangezogen. Keine der Frauen ist in einem Angestelltenverhältnis, alle sind selbstständig tätig. Die Namen sind pseudonymisiert. Zoom = Software für Videokonferenzen.

4.1. Falldarstellung Gruppe Bühne

Bei der Gruppe Bühne handelt es sich um die zweite Gruppendiskussion, die ich während der Erhebung durchgeführt habe. In dieser Gruppe sind alle Frauen selbstständig und gehen einer im weitesten Sinne künstlerischen Tätigkeit nach. Es befinden sich außerdem alle in einem ähnlichen Alter zwischen 50-60 Jahren. Aus der Vorstellungsrunde und darüber hinaus lassen sich folgende (persönliche) Informationen über die Teilnehmerinnen berichten: Ina ist 60 Jahre alt und wohnt an der Stadtgrenze von Wien. Sie hat sowohl einen künstlerischen Hintergrund als Bühnenbildnerin als auch einen unternehmerischen Hintergrund im Bereich Coaching. Zudem ist sie Autorin mehrerer Märchenbücher. Sie ist nie länger als ein Jahr in einem festen Angestelltenverhältnis gewesen, sondern war die meiste Zeit selbstständig und sieht sich selbst als (rebellischen) Freigeist. Ina ist geschieden und hat erwachsene Kinder. Sie verfügt bereits über langjährige Erfahrung in (Frauen-)Netzwerken und befindet sich auch im Vorstand eines solchen.

Ute ist ca. 50 Jahre alt, lebt mit ihren schulpflichtigen Kindern und ihrem Mann in Wien und ist hauptberuflich als Fotografin mit eigenem Studio tätig. Ihr Fotostudio befindet sich im 17. Bezirk, wo sie ganz unterschiedliche Aufträge entgegennimmt. Die Selbstständigkeit bereitet ihr große Freude und sie investiert viel Zeit in die Arbeit. Es fällt ihr schwer, Aufträge abzulehnen oder im Urlaub das Handy wirklich auszuschalten, weil sie noch immer von dem schleppenden Beginn der Selbstständigkeit geprägt ist und befürchtet, die Aufträge könnten nicht reichen. Nach eigener Aussage würde das heute jedoch nicht mehr zutreffen und sie habe

genügend Aufträge. Ute befindet sich in verschiedenen (Frauen-) Netzwerken, die sie alle regelmäßig und aus unterschiedlichen Gründen besucht.

Karla ist ebenfalls ca. 50 Jahre alt und als freischaffende Künstlerin sowie als Leiterin von Theaterworkshops und Unternehmensberaterin tätig. In einem Frauennetzwerk befindet sich Karla erst seit ca. einem halben Jahr. Sie lud alle Anwesenden zu ihrer derzeitigen Ausstellung ein und verteilte ebenfalls Flyer für die Theaterworkshops, die sie anbietet.

Der Kontakt zu den Teilnehmerinnen erfolgte über verschiedene Kanäle. Ute und Karla lernte ich bei dem Besuch von Treffen ihres jeweiligen Netzwerks persönlich kennen, zu Ina nahm ich telefonisch Kontakt auf. Das Treffen von Utes Netzwerk war offen zugänglich und erforderte lediglich eine Anmeldung per E-Mail. Zu dem Treffen von Karlas Netzwerk hatte mich die Gründerin am Telefon eingeladen, damit ich mein Anliegen dort persönlich präsentieren konnte. Beide Treffen fanden im Januar 2020 statt.

Die Netzwerke der drei Teilnehmerinnen weisen sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede auf. Das Netzwerk von Karla ist ein sehr etabliertes, welches bereits seit 50 Jahren besteht und sich speziell an Frauen in der Wirtschaft richtet. Die Treffen finden regelmäßig in einem angemieteten Raum eines Wiener Hotels statt. Alle Besucherinnen des Treffens wurden explizit darauf hingewiesen, dass es verpflichtend ist, Essen und Trinken zu bestellen, um einen Mindestumsatz zu garantieren. Von ca. 20 Anwesenden waren 5 Frauen keine Mitglieder und zum ersten Mal dabei, die große Mehrheit war selbstständig tätig. Das Treffen folgte einem bestimmten Ablauf, der zunächst eine Vorstellungsrunde vorsah, gefolgt von einem Vortrag über finanzielle Altersvorsorge bei Frauen. Im Anschluss gab es noch die Möglichkeit sich auszutauschen. Ute saß während des Treffens neben mir und erklärte sich unmittelbar dazu bereit, an einer Gruppendiskussion teilzunehmen. Das Treffen von Karlas Netzwerk folgte einem ähnlichen Ablauf. Die Gründerin (Linda aus Gruppe Uni) stoppte die Zeit für die einzelnen Programmpunkte, damit das Treffen pünktlich um 20 Uhr, ebenfalls unter Kontrolle eines dafür eingerichteten Handyalarms, beendet werden konnte. Es waren an dem Abend acht Frauen anwesend, die einander bereits kannten. Der Treffpunkt war eine Galerie, in der Karla am nächsten Tag eine Ausstellung eröffnete und an dem Abend eine Art „Preview“ für das Netzwerk veranstaltete. Das Netzwerk von Ina habe ich zwar nicht persönlich besucht, weiß jedoch aus ihren Erzählungen, dass es auch dort regelmäßige Treffen gibt, die im Rahmen eines Frühstücks stattfinden und einem ähnlichen Ablauf folgen wie die Treffen der bereits beschriebenen Netzwerke. Der verpflichtende Mitgliedsbeitrag ist allen drei Netzwerken gemeinsam.

Die Terminfindung für die Gruppendiskussion gestaltete sich unkompliziert, da alle Personen sofort ihre Bereitschaft bekundeten und auf Grund ihrer selbstständigen beruflichen Tätigkeit zeitlich flexibel waren. Der Termin fand ungefähr drei Wochen nach der ersten Kontaktaufnahme, im Februar 2020, in dem Fotostudio von Ute statt. Ursprünglich hatte Ina angekündigt, noch eine Kollegin mitzubringen, die jedoch kurzfristig absagte. Ich hatte meine Studienkollegin Lena, die bereits Erfahrungen mit Gruppendiskussionen hat, gebeten, als Beobachterin an der Diskussion teilzunehmen. Wir fanden uns gemeinsam etwas früher an dem Treffpunkt zusammen, um Getränke und Snacks vorzubereiten. Ute empfing uns sehr herzlich in ihrem Fotostudio und es herrschte eine angenehme Atmosphäre. Karla kam ein paar Minuten zu früh und während wir vier miteinander redeten und auf die letzte Teilnehmerin warteten, tauschten Ute und Karla bereits nach ca. 5 Minuten ihre Visitenkarten aus. Auch Lena und mir wurden welche gereicht. Die dritte Teilnehmerin, Ina, kam 15 Minuten nach der vereinbarten Zeit, und auch auf ihre Ankunft folgte der unmittelbare Austausch von Flyern und Visitenkarten. Diese Form des Kennenlernens schien, außer mir und Lena, niemanden zu irritieren. Ich hatte diese Geste ebenfalls bei den verschiedenen Netzwerktreffen beobachtet; es scheint sich dabei um eine in Netzwerkkreisen sehr gängige Praxis zu handeln. Das Treffen dauerte insgesamt 2 Stunden, wovon 1 Stunde 46 Minuten aufgenommen wurde. Nach Beendigung der Aufnahme, erkundigten sich die Frauen genauer, wie meine Planung bezüglich der Masterarbeit aussieht und ob sie diese dann lesen können. Es entstand auch die Idee, die fertige Arbeit in einem Netzwerktreffen zu präsentieren. Zum Abschied verteilte ich als Dankeschön an alle eine Schokolade. Ina bot mir außerdem an, einen Kontakt zu ihren Netzwerkkolleginnen herzustellen, falls ich noch weitere Gruppendiskussionen durchführen wolle. Sie lud mich auch zum nächsten Netzwerkfrühstück ein.

4.1.1. Eingangspassage

Die Eingangspassage beginnt kurz nach Einschalten des Aufnahmegeräts. Zuvor haben die Teilnehmerinnen sowie die beiden Diskussionsleiterinnen (Y1, Y2) einander kennengelernt und eine kurze Vorstellungsrunde abgehalten. Darin nannten alle ihren Namen und gaben an, was sie beruflich machen. Es wurde bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht von den jeweiligen Netzwerken gesprochen, über die die Teilnehmerinnen rekrutiert wurden.

- 1 Y1: Schön (.) Gut (.) Ja vielen Dank äh dass ihr alle da seid und mehr oder weniger genau
- 2 mich dabei unterstützt eine Masterarbeit zu schreiben zum Thema berufliche
- 3 Selbstständigkeit bei Frauen und eben Frauennetzwerke und da würd ich gern noch zwei

4 Worte zu verlieren; und zwar ein bisschen zur Methode der Masterarbeit weil die nich
5 so gängig ist eigentlich diese Form von Gruppendiskussion ähm in der es jetzt im
6 I: |mhmm

7 Y1: Weiteren nicht darum gehen soll dass ich irgendwie so bestimmte Konzepte in
8 meinem Kopf hab die jetzt äh abgefragt werden oder ich euch ganz klar an euch wie in
9 ner Interviewsituation Fragen stelle sondern ähm ich mich eigentlich eher zurückhalte
10 und ein ganz starkes Interesse habe an dem was ihr in eurer ähm ja Laufbahn so erlebt
11 habt in der beruflichen Selbstständigkeit und in Frauennetzwerken; ähm und kenn mich
12 da selber eben gar nicht so gut aus und freu mich einfach wenn ihr da=n bisschen was
13 erzählen könntet und=s auch so gestaltet dass ihr euch einfach untereinander
14 darüber unterhaltet und austauscht (.) genau und da gibts auch kein richtig und kein
15 falsch und mich interessiert alles was euch @zu dem Thema einfällt@ (.) genau (.)

16 I: Und du hast gesagt du du kennst dich selber nicht so aus beim Thema Netzwerken oder
17 äh Selbstständigkeit oder beides?

18 Y2: |@(.)@

19 Y1: |N:=ja also ich bin weder selbstständig noch bin ich in
20 nem Frauennetzwerk in dem Sinn

21 Y2: |mir gehts genau so ja

22 I: |wie kommt man dann zu so einem
23 Thema?

24 Y1: |durch das Interesse @(.)@

25 I: |oke

26 Y1: |ähm ja also durch n starkes Interesse ich
27 mein ich war selber mal länger berufstätig und ich kenn eben diese Form sich zu
28 vernetzen auch und hab da viel mitbekommen und ja interessiere mich aber auch für
29 dieses Thema Frau im Beruf und bin da eben durch viel Recherche und auch viel
30 Sprechen auf diesen speziellen Fall oder einen Fall der Berufstätigkeit eben die
31 Selbstständigkeit bei Frauen gestoßen und da kommt man schnell dann auch in dem
32 Zusammenhang zum Thema Frauennetzwerke (.) ja und dann würd ich das echt gern

33 I: |mhmm

34 Y1: einfach so einleiten indem ich euch ähm frage wie das für euch so ist in der
35 Selbstständigkeit und im Frauennetzwerk

36 U: |((Kaugeräusche)) @(.)@

In der Diskussionsinitiierung kommt zum Ausdruck, dass ich als Diskussionsleiterin diejenige bin, welche am wenigsten zu den Themen der Selbstständigkeit und Frauennetzwerken beitragen kann, da ich bisher keine Erfahrungen in dem Bereich gemacht habe. Darüber hinaus wird suggeriert, dass das Interesse nicht darin besteht, einen Leitfaden an Themen ‚abzuarbeiten‘, sondern ein möglichst spontanes Gespräch entstehen zu lassen, in dem die Teilnehmerinnen sich über ihre Erfahrungen austauschen.

- 37 I: |Seids ihr in Netzwerken
 38 aktiv?
 39 U: |mhm
 40 K: |mhm
 41 I: |Und zwar?
 42 U: |hm @(.)@ ((Kauen))
 43 Y1: |@(.)@
 44 I: | @(.)@ also du kaust gerade nicht mach
 45 du weiter @ (2) @
 46 K: |ich ich bin seit äh Herbst im im das [Netzwerkname] äh das äh [Name]
 47 I: |ah ja
 48 K: sozusagen ins Leben gerufen hat;
 49 I: |genau genau genau
 50 K: |genau das is sozusagen das erste
 51 formale Frauennetzwerk in dem in dem ich bin
 52 I: |mhm
 53 U: |mhm

Die unmittelbare Reaktion auf die Eingangsfrage ist ein kurzes Schweigen. Ute scheint zwar etwas sagen zu wollen, was ihr jedoch nicht möglich ist, da sie gerade kaut. Daraufhin nimmt Ina die Rolle der Interviewerin ein und stellt der Gruppe eine Frage mit propositionalem Gehalt: *Seids ihr in Netzwerken aktiv?* Ina greift damit aus den zwei vorgeschlagenen Themen (Frauennetzwerke und Selbstständigkeit) zunächst nur das Thema Frauennetzwerke auf. Es dokumentiert sich in der Frage der Orientierungsgehalt, dass Frauennetzwerke verbunden sind mit einer Tätigkeit, der *aktiv* nachgegangen werden kann. Karla und Ute scheinen diesen Sinngehalt zu verstehen und bejahen die Frage paraverbal mit einem *mhm*. Ina verbleibt daraufhin in der Rolle der Interviewerin und fragt weiter: *und zwar?* Ute gibt erneut durch einen

paraverbalen Laut zu verstehen, dass sie die Frage beantworten möchte, ihr Mund jedoch noch zu voll ist. Daraufhin erteilt Ina Karla das Wort und fordert sie auf, die Frage an Stelle von Ute zu beantworten. Karla elaboriert die Orientierung daraufhin in Form einer Erzählung. Erst die Reaktion von Klara macht deutlich, worauf die Frage von Ina abzielte. Das *und zwar* wurde von Karla unmittelbar so interpretiert, dass es darauf abzielt, in welchem konkreten Netzwerk sie ist. Den Kern der Orientierung bringt Karla in der nächsten Diskursbewegung konkludierend auf den Punkt. Sie greift dabei zunächst die vorausgehende Formulierung (*genau*) auf und betont, dass es sich dabei um ihr *erstes formales Frauennetzwerk* handelt, in dem sie sich befindet (*in dem in dem ich bin*). Es dokumentiert sich ein homologes Sinnmuster, welches in der Trennung von formalen und informellen Frauennetzwerken besteht. Das formale Netzwerk lässt sich anhand von spezifischen Daten, wie z.B. dem Namen, der Gründerin etc. beschreiben.

- 54 K: komm komme ursprünglich aus ganz ursprünglich aus einem sehr
 55 männerdominierten Bereich nämlich dem Banking @also hab irgendwo so in
 56 meiner@ Selbstständigkeit sehr vieles erlebt einfach ja (.) und ja will i dir aber
 57 I: hmhm
 58 K: jetzt nicht das Wort abschneiden @(unverständlich)@

Karla wechselt daraufhin das Thema und erzählt von ihrer beruflichen Laufbahn, die *ursprünglich* in einem *sehr männerdominierten Bereich* begonnen hat. Das Wort *ursprünglich* verweist darauf, dass dem nicht mehr so zu sein scheint. Auf die ursprüngliche Tätigkeit folgten viele Erlebnisse – Erlebnisse, die Karla zu amüsieren scheinen. Ina reagiert auf die Diskursbewegung mit einem bejahendem *hmhm*, was andeutet, dass ein konjunktiver Sinngehalt bei ihr ‚angekommen‘ ist, ohne, dass die Erlebnisse näher beschrieben wurden. Welcher Sinngehalt es ist, bleibt an dieser Stelle noch offen. Nach einer kurzen Pause bricht Karla die Erzählung ab und gibt das Wort an Ute, die inzwischen nicht mehr kaut.

- 59 U: hmhm also @(.)@ ja also i bin seit
 60 zw: sechzehn Joar selbstständig und hab eigentlich angefangen mit dem Gedanken
 61 also ich bin jetzt selbstständig jetzt kommen die Leut zu mir; das war bissl naiv
 62 @(.)@ wie i gmerkt hab und hab schon sehr lang damit gehader und ge- bissl umatan
 63 I: hmhm
 64 U: wie wie i da zu Leut komm und hab viel mit Werbung versucht und hab irgendwie dann

65 mitgekriegt dass es go:arnichts bringt in Wirklichkeit (.) und irgendwann hab i dann
 66 doch angefangen zu netzwerken also am Anfang hab i mir gedacht will net mit
 67 Bekannten arbeiten weil das ist unter meiner @würde@ irgendwie hab i mir das dacht
 68 und dann bin i doch drauf kommen dass es sinnvoll ist Netzwerke aufzubauen; und
 69 inzwischen hab i sehr viele formale und informelle Netzwerke und über die krieg i
 70 einfach die Leut also über Werbung geht gar nicht tatsächlich; ich bin in der
 71 [Netzwerkname] seit drei Jahren glaub i ähm dann hab i s an privat offizielles das is so
 72 a mittelding ähm so a Emailnetzwerk das die da die hams eigentlich privat aufgezogen
 73 das sind Frauen aus alternativ NGO Bereich wo sich a viele selbstständig gmacht ham
 74 und ma schreibt halt a Email wenn einem irgendwas auffällt zu irgendeinem Thema wenn
 75 einem vorkommt ma muss irgendwas empfehlen oder sich über irgendwas aufregen ähm
 76 dann bin i sing i in nem Chor bei die [Chorname] über die kommen a viel also über
 77 das Netzwerk kemmt a viel ähm dann hab i von der Wirtschaftskammer hab i so a
 78 Fortbildung gemacht das Businesslabor da is halt so drum gangen eh wie man mehr Leit
 79 mehr Kundinnen und Kunden kriegt und übriggeblieben is a klanes Netzwerk mit drei
 80 andere Frauen wo ma uns a Zeit lang sehr regelmäßig getroffen haben aber jetzt hab i
 81 mit einer Fotografin a sehr intensiven Austausch

82 I: | mhm

83 U: | die is jetzt eigentlich mei
 84 @Netzwerk@ so übriggeblieben von dem Ganzen und i bin bei die Einkaufsstraßen
 85 [Viertel-Name] so ein Einkaufsgrätzl ja und eigentlich das meischte läuft jetzt eigentlich

86 I: | mhm

87 K: | mhm

88 U: über die ganzen Netzwerke ich brauch fascht nikschr mehr tun @das wundert mi
 89 irgendwie@ weil i vorher so viel tan hab und das nix genutzt hat

Utes Reaktion (*achso @(.).@*) legt nahe, dass sie überrascht ist von dem abrupten Ende der Erzählung. Sie knüpft dann aber relativ rasch an dem von Karla aufgeworfenen Thema, dem Beginn der Selbstständigkeit, an. Während es bei Karla darum ging, dass die Selbstständigkeit mit Erlebnissen verbunden ist, die aus nicht näher elaborierten Gründen (zumindest retrospektiv) mit Amusement verbunden sind, erzählt Ute von ihrer Strategie Kund:innen zu gewinnen. Rückblickend beschreibt Ute ihr Verhalten zu Beginn der Selbstständigkeit als ein *bissl naiv @(.).@*, weil sie dachte, nichts dafür tun zu müssen, um Kund:innen zu gewinnen. Auf die Einsicht, dass sie doch etwas dafür tun müsse, folgte zunächst der Versuch mit

Werbung auf sich aufmerksam zu machen. Das sei jedoch erfolglos gewesen, weshalb sie sich letztendlich dafür entscheiden habe zu netzwerken. Ute verwendet das Wort netzwerken als Verb, was erneut darauf hinweist, dass es sich dabei um eine aktive Tätigkeit handelt. Das Netzwerken erscheint als eine Art ‚letzte Option‘, der Ute eigentlich entgehen wollte, da sie es als *unter ihrer @Würde@* empfindet, Geschäfte mit Bekannten zu machen. Demnach scheint Ute zu Beginn ihrer Selbstständigkeit eine Trennung der geschäftlichen und der privaten Sphäre vorgenommen zu haben, die sie ursprünglich hatte beibehalten wollen. Letztendlich habe sich herausgestellt, dass sie durch den Aufbau von *formale[n] und informelle[n] Netzwerke[n]* den gewünschten Erfolg, Kund:innen zu gewinnen, erzielen konnte. Auch Trennung von formalen und informellen Netzwerken wird hier erneut aufgegriffen, jedoch gleichzeitig unterlaufen, da beide denselben Zweck erfüllen. Das Orientierungsdilemma zwischen dem positiven Horizont, Kund:innen zu gewinnen und dem negativen Gegenhorizont, dafür Geschäfte mit Bekannten zu machen, wird zu Gunsten der erfolgreicherer Strategie des Netzwerkens gelöst (*über die krieg i einfach die Leut*). Ina und Karla ratifizieren die Orientierung mit Hörerinnensignalen, die darauf hinweisen, dass die beiden den Ausführungen folgen können. Ute elaboriert weiter in Form einer Beschreibung, dass die Arbeit, die sie anfänglich in das Netzwerken gesteckt habe, sich nun doppelt auszahlen würde, da sie *fascht niksch* mehr tun braucht, um neue Kund:innen zu gewinnen. Nachdem sich Ute also darauf eingelassen hat zu netzwerken, hat sie nun den Zustand erreicht, den sie sich zu Beginn der Selbstständigkeit vorgestellt hatte – nämlich nichts für die Gewinnung von Kund:innen tun zu brauchen. Zwar wurde die Orientierung bis zu diesem Punkt nur von Ute aufgeworfen und elaboriert, jedoch zeigt sich in der nächsten Diskursbewegung, dass Ina diese verstanden hat, was sie performativ mit einem *aha* zum Ausdruck bringt. Während Ute zwar davon spricht, dass das Netzwerken ihr dabei hilft, Kund:innen zu gewinnen, bleibt indes indexikal, in welcher Weise es das tut.

90 I: |laha also jetzt
91 funktioniert die die Mundpropaganda
92 U: |jetzt funktioniert

In einer gemeinsamen Zwischenkonklusion von Ute und Ina wird der Kern der Orientierung deutlich. Ina entindexikalisiert, in welcher Weise das Netzwerken hilft, und zwar ist es die *Mundpropaganda*. Diese würde *jetzt* funktionieren und dazu beitragen, dass es kein aktives Zutun seitens Ute mehr braucht. Es entsteht das Bild einer Maschine, welche zum Laufen

gebracht wurde. Performativ kommt durch das Wiederholen von *jetzt funktioniert* zum Ausdruck, dass das Ziel, an Kund:innen zu kommen, erreicht ist.

- 1 U: |Ja also aber i hab wirklich viel Arbeit
 2 |eini=gsteckt vorher bin halt immer zu sehr viele Treffen gehen (.)
 3 I: |mhm
 4 U: |und eben
 5 vorher hab i viel gworben und das hat nix gebracht und das macht a mehr Spaß so @(.)@
 6 I: |@(.)@
 7 K: Ja das is scho a die Erfahrung die i gemacht hab; dass dass Mundpropaganda immerno
 8 des wirklich **Beste** und Effizienteste; (unverständlich) an zufriedener Kunde oder
 9 zufriedene Kundin die irgendwem weitererzählt du äh das hat ma hat ma taugt is is
 10 wirklich me:hr Wert als alles andere sag ich jetzt amal
 11 I: |Ja also Werbung is bringt goarnix ja
 12 U: |ja @(2)@
 13 I: |also also so die klassische Werbung ja die kann ma vergessen
 14 K: |ja
 15 U: |mhm

In der nächsten Diskursbewegung findet eine Weiterverarbeitung der Orientierung in Form einer Differenzierung statt. Ute fokussiert den Aspekt, dass durchaus auch Arbeit in das Netzwerken geflossen ist, ohne die es nicht einfach so funktionieren würde. Die Arbeit bestand darin, eine zeitliche Ressource aufzuwenden und an mehreren Netzwerktreffen teilzunehmen. Gegenüber der Werbung habe das Netzwerken nicht nur den Vorteil, dass es mehr bringt, sondern *a mehr Spaß* macht. Im gemeinsamen Gelächter von Ina und Ute zeigt sich, dass die Situation (im Sinne Mannheims) übereinstimmend verstanden wird. Obwohl es sich vordergründig um Arbeit handelt, birgt das Netzwerken also auch einen Spaßfaktor. Karla fokussiert daraufhin den Nutzen, den ein Netzwerk generiert, der sich von dem Nutzen anderer Formate abgrenzt, weil er *mehr Wert [ist]*. Gemeinsam wird der Kern der Orientierung konkludierend auf den Punkt gebracht. Der Nutzen, welcher üblicherweise von der Werbung erwartet wird, nämlich den Bekanntheitsgrad zu erhöhen und dadurch Kund:innen zu gewinnen, erfolgt durch die Mundpropaganda im Netzwerk. Während man davon ausgehen kann, dass der Wert von Werbung ein monetärer ist, ist der Wert beim Netzwerken die Mundpropaganda, welcher nicht durch Geld, sondern durch den Aufbau persönlicher

Beziehungen entsteht. Dieser Einsatz wird als Arbeit beschrieben, die darin besteht, zu Netzwerktreffen zu gehen. Die Orientierung strebt dahin, sich den Nutzen, der aus einem Netzwerk gezogen wird, zu erarbeiten. Es liegt nahe, dass es diese Art der Rechtfertigung bei der Werbung nicht brauchen würde, weil diese käuflich zu erwerben ist. Die Mundpropaganda in einem Netzwerk ist es allerdings nicht, weshalb die Investitionen z.B. eigene Ressourcen in Form von Zeit sind. Demnach ist die persönliche Komponente in einem Netzwerk der Schlüssel zum Erfolg, der sich der Werbung entzieht.

4.1.2. Passage aktives Netzwerken

Nach weiteren sechsundzwanzig Minuten selbstläufigen Gesprächs wird in der Gruppe thematisiert, welche unterschiedlichen Formen des Netzwerkes es gibt und welche Strategien die Teilnehmerinnen beim Netzwerken verfolgen. Es handelt sich um einen interaktiven Gesprächsabschnitt, der sich vor allem zwischen Ina und Ute abspielt. Insbesondere im letzten Abschnitt der Passage wird anhand der interaktiven Dichte beim Thema 'Erwartungen an ein Netzwerk' deutlich, dass das verhandelte Thema von Relevanz für die beiden ist. Dieser formale Aspekt war die Grundlage für die Entscheidung, diese Passage zu transkribieren und zu interpretieren. Darüber hinaus waren auch die inhaltlichen Gesichtspunkte ein Kriterium, da die Passage einen Einblick gewährt, welche Strategien beim Netzwerken verfolgt werden.

- 1 I: Und ähm aber noch zu der Frage was ist das bessere Modell (.) ähm es kommt immer
2 drauf=an was man wi:ll (.) äh also zum Beispiel die [Gruppenname] die sind so irgendwie
3 so ein Clan ganz klein und wir treffen uns halt aber da kommt so gut wie nichts von
4 außen dazu also das äh für mich also rein vom Businessfaktor wenig effizient ja das is
5 aber irgendwie trotzdem ganz nett weil es eben lokal ist und ma trifft sich deswegen bin
6 ich immernoch dabei und es ham sich daraus auch schon a paar Sachen ergeben aber
7 wenn ich sag ich will mein Business dadurch erweitern kann i des vergessen

Ina greift zu Beginn der Passage eine Frage auf, die im Verlauf der Diskussion gestellt wurde. Sie hat bereits in vorherigen Passagen darüber gesprochen, dass sie über eine langjährige Netzwerkerfahrung verfügt und sich in verschiedenen Netzwerken befindet. An dieser Stelle übernimmt Ina eine Expertinnenrolle und setzt an, zu beurteilen, welche der unterschiedlichen Netzwerkmodelle das Beste ist. Nach einer kurzen Denkpause lautet ihre Antwort: *es kommt immer drauf an was man wi:ll*. Sie erzählt weiter von ihrem *Clan*, mit dem sie sich regelmäßig trifft, der allerdings nichts für ihr Geschäft bringen würde. Ina rechtfertigt sich dafür, *trotzdem*

dort hinzugehen und begründet es damit, dass der lokale Rahmen eine angenehme Atmosphäre schafft. Vor diesem Hintergrund ist die Bezeichnung eines ‚Clans‘ besonders interessant, da es sich dabei zumeist um eine Gemeinschaft handelt, in die man hineingeboren wird, oder aber, die lokal verortet ist. Darüber hinaus sind es oft Strukturen, zu denen nicht jeder gleichermaßen Zugang hat und die wenig Diversität aufweisen. Ina unterstreicht das mit der Äußerung, es käme *so gut wie nichts von außen dazu*. Ein Clan hat demnach eine geschlossene Struktur, in der die Mitglieder unter sich bleiben. In Bezug auf den *Businessfaktor* beschreibt Ina diese Struktur als eine, die nicht viel zu ihrem beruflichen Erfolg beiträgt. Ina nimmt an dieser Stelle eine genaue Einschätzung dessen vor, was sie von den unterschiedlichen Netzwerken erwarten kann. Bei dieser Einschätzung trennt sie die persönliche Ebene (*ganz nett*) von der geschäftlichen Ebene (*Businessfaktor*). In der Äußerung, *wenn ich sag ich will mein Business dadurch erweitern kann ich das vergessen*, dokumentiert sich der negative Gegenhorizont, Erwartungen an eine Gemeinschaft zu hegen, die nicht erfüllt werden können.

- 8 I: ähm und also ich die Bauer Jelinek hat ja richtige Studien dazu gemacht und die hat gesagt
9 je diverser ein Netzwerk ist desto desto effizienter ist es also du hast am meisten von
10 denen die ganz was anderes machen als du

Ina elaboriert weiter und bezieht sich in Form einer abstrahierenden Beschreibung auf die Ergebnisse wissenschaftlicher Studien zum Thema 'Effizienz in einem Netzwerk'. Die Orientierung, einen maximalen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen (*du hast am meisten von denen die ganz was anderes machen als du*), wird an dieser Stelle besonders deutlich. Ina spricht jedoch nicht von ihrer eigenen Erfahrung, sondern greift auf empirische Ergebnisse zurück. Der Nutzen besteht darin, das eigene "Business" zu erweitern, welchen Zweck dabei die Netzwerkmitglieder spielen, die einem anderen Beruf nachgehen, lässt sich an dieser Stelle nur mutmaßen. Möglicherweise geht Ina davon aus, dass diejenigen, die demselben Beruf nachgehen, eher in Konkurrenz zueinanderstehen, anstatt das gegenseitige Business zu erweitern. Außerdem könnte es die Möglichkeit eröffnen, nicht im eigenen Feld zu verbleiben, sondern dieses durch andere berufliche Felder zu erweitern.

- 11 I: und das ist momentan ein bissl unsere Krux
12 weil der größte Teil der Frauen die zu uns momentan kommen sind Coaches wir ham
13 zwar alle möglichen auch noch dabei nur die kommen nicht weils ka Zeit ham (.) die di
14 Frauen die sich=s einteilen können die sind Einzelunternehmerinnen und meistens

15 irgendwie im Coaching Unternehmensberatung ja also es eben im beratenden Bereich
 16 ganz wenige die mehrere mehrere MitarbeiterInnen haben ja eben zwei der
 17 Vorstandsmitglieder ham das; die anderen eben nur eine und ich bin eben sehr bewusst
 18 solo also ich bin da nicht für irgendwelche MitarbeiterInnen vera:: also abgesehen davon
 19 dass es natürlich wenn ich rein das Beratungsgeschäftnehm- da ja also ich könnt eine
 20 Sekretärin könnt ich schon gut brauchen °sag ich schon ja ich weiß nicht°
 21 U: |brauchen kann ma
 22 immer jemanden
 23 I: |Ja ja
 24 U: |@(.)@
 25 K: |das stimmt

Im weiteren Verlauf wird deutlich, dass die Anforderung der beruflichen Diversität in dem Netzwerk von Ina nicht gegeben ist. Das erklärt auch, weshalb sie, anstatt aus eigener Erfahrung zu sprechen, zuvor auf empirische Ergebnisse verwiesen hat, als es darum ging, dass eine berufliche Heterogenität die Voraussetzung für ein effizientes Netzwerk ist. Ina spricht jetzt nicht mehr von ihrem lokalen ‚Clan‘, sondern von dem Netzwerk, in dem sie Vorständin ist. Sie beschreibt es als *Krux*, dass das Effizienzkriterium der berufsbezogenen Diversität in letzterem nicht erfüllt ist, da die meisten *im beratenden Bereich* tätig sind. Demnach strebt die Orientierung zwar dahin, ein möglichst effizientes Netzwerk zu haben; dies wird allerdings durch die zeitlichen Ressourcen begrenzt, die benötigt werden, um in einem Netzwerk aktiv zu sein. Diese zeitlichen Ressourcen können jedoch nur von bestimmten Berufsgruppen wie z.B. Coaches oder Berater:innen aufgebracht werden, weshalb das Netzwerk nicht das Effizienzkriterium der berufsbezogenen Diversität erfüllt. Ina spannt hier den Bogen zwischen den Netzwerkstrukturen, die rein privat sind und für das Business keinen merklichen Mehrwert haben und denen, die auf Grund von berufsbezogener Heterogenität innerhalb des Netzwerks den meisten Mehrwert haben. Ihre Erfahrung beläuft sich jedoch nur auf private Netzwerke und solche, die zwar geschäftlich sind, jedoch nicht den Kriterien der empirischen Studien entsprechen und wenig berufsbezogene Heterogenität aufweisen.

26 I: |also ein Jahr lang hab ich auch eine gehabt aber die hat dann hauptsächlich
 27 [Netzwerkname] Geschichten also [Netzwerkname] Geschichten gemacht ähm also so je
 28 je aber auch dann selbst wenn die im Beratungsgeschäft sind dann die machen dann halt
 29 trotzdem dann ganz andere Sachen und daraus entstehen dann halt Kooperatio::nen und

30 so Sachen ne (.) also das ist sicherlich vom=vom dem reinen vom Businessfact da=das
 31 Beste. Aber
 32 U: |Ja aber wie du gsagt hascht es kimmt halt darauf an was=was man
 33 davon will
 34 I: |genau

In der nächsten Diskursbewegung beginnt Ina zunächst eine Erzählung, die sie allerdings abbricht, um erneut auf das Orientierungsdilemma zwischen Diversität des Netzwerks und zeitlicher Flexibilität der Mitglieder zurückzukommen. Sie löst es an dieser Stelle zu Gunsten der Flexibilität der Mitglieder auf (*aber auch dann selbst wenn die im Beratungsgeschäft tätig sind*). Sie modifiziert den positiven Horizont insofern, als dass das Netzwerk auch dann einen Nutzen generieren kann, wenn die Berufe der Mitglieder nicht divers sind (*dann die machen dann halt trotzdem dann ganz andere Sachen und daraus entstehen dann halt Kooperatio::nen und so Sachen ne*). Der Nutzen besteht demnach darin, eine Zusammenarbeit mit ähnlichen Berufsgruppen anzustreben. Ina passt sich in gewisser Weise den äußeren Umständen an, welche die optimalen Bedingungen eines Netzwerks nicht ermöglichen. In der folgenden Diskursbewegung wiederholt Ute das, was Ina zu Beginn der Passage sagte: *Ja aber wie du gsagt hascht es kimmt halt darauf an was=was man davon will*. Der Sinnzusammenhang, welcher von den beiden geteilt wird, ist der, dass es unterschiedliche Facetten eines Netzwerks gibt.

35 U: |weil die (.) die drei Frauen (2) mit denen i mi da regelmäßig getroffn hab die ham mir
 36 jetzt a ka Gschäft bracht aber ham mir halt so in meiner persönlichen und und
 37 geschäftlichen Weiterentwicklung
 38 I: |Ganz genau
 39 U: |was bracht weil ma (.) weils gsagt ham jetzt
 40 mach des @und@ ruf dort an (wenns) und desch und des is wirklich a blöde
 41 I: |Ja |mhm
 42 U: Erfahrung ja des hab i so und so gmacht so in der Art
 43 I: |mhm |mhm |Wobei das ja sich ja eher nach
 44 Erfolgsteam anhört
 45 U: |Ja eh, das war eh sowas. hm
 46 I: |Ja mhm ähm:

Ute elaboriert die Orientierung daraufhin weiter in Form einer Exemplifizierung. Sie erzählt von ihren Netzwerkkontakten, welche ihr *a ka Geschäft bracht* haben. Demnach handelt es sich um einen geteilten Orientierungsrahmen, einen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen, der nicht an konkrete Geschäfte gebunden ist. Der Nutzen ist vielmehr daran ausgerichtet, dass es zu einer *persönlichen und geschäftlichen Weiterentwicklung* kommt. Im Gegensatz zum reinen Geschäft steht die berufsbezogene Homogenität innerhalb eines Netzwerks diesem Nutzen nicht im Wege. Ina validiert die Elaboration mit der Äußerung *ganz genau* und es entsteht der Eindruck, als wollte sie genau auf diesen Zusammenhang zwischen persönlicher und geschäftlicher Weiterentwicklung hinaus.

47 U: | Und eben des da ist jetzt die Fotografin übriggeblieben und wir rufen sie halt immer an
48 wenn wir net wissen @was ma verlangen solln@ (.) °Ist des wirklich ok @was@ i da
49 verlang-?° Ja. is eigentlich zu wenig (.) verlang mehr @(2)@
50 I: | Ja ja
51 Alle: | @ (2) @
52 I: | Genau genau ja,
53 ja, mhm **ja** und bei uns is es halt unabhängig von allem du des sind so spannende Frauen
54 die du da und vor=all=Dingen was mich immer ich mach das ja schon seit vielen Jahren,
55 äh am meisten überrascht is oft dass die Frauen wo ich mir denk hm is überhaupt nich

- 56 mein Thema und naja ich geh halt hin weil ich im Vorstand bin und dann bin ich hin und
 57 weg was ich da alles lern ja, also (.) rein für mich persönlich und dann oft ist natürlich
 58 U: |mhmm
 59 I: noch ein ein (.) irgendein spannender Kontakt ja
 60 U: |mhmm

In der nächsten Diskursbewegung elaboriert Ute die Orientierung weiter im Modus einer Beschreibung. Sie bringt hier erneut anhand eines Redeimports zum Ausdruck, welchen Nutzen ihr das Netzwerk auf verschiedenen Ebenen bringt. Performativ bringt Ute in der Frage *°ist des wirklich ok @was@ i da verlang?°* durch eine leise Stimme und Lachen zum Ausdruck, dass sie unsicher ist und bei der Person am Telefon einen Rat sucht. Die Antwort der Person wird von Ute performativ sehr bestimmt formuliert. Ihre Unsicherheit wird demnach aufgefangen und ihr wird eine klare Handlungsanweisung gegeben: *verlang mehr*. An dieser Stelle hat das Netzwerk Ute zwar keinen Auftrag eingebracht, unterstützt sie jedoch in einem geschäftlichen Kontext dabei, mit einem solchen Auftrag umzugehen. Darüber hinaus ist auch interessant, dass Ute davon spricht, dass dieser Kontakt aus einem Netzwerktreffen *übriggeblieben* ist. Demnach wirken die Kontakte auch über die Grenzen des offiziellen Rahmens eines Netzwerkes hinaus. Ina validiert die Elaboration und präzisiert die Orientierung weiter, dass der Nutzen eines Netzwerks auch *rein für mich persönlich* sein kann. Sie bedient sich wiederholt des Wortes *rein*, dass sie in einer früheren Sequenz bereits zur Beschreibung des *reinen Businessfact* benutzte. Erneut findet hier die Trennung der beiden Ebenen statt, die sich allerdings nur in der Theorie, nicht aber in der Praxis dokumentiert. In der Praxis sieht es nämlich so aus, dass neben dem *rein persönlich[en]* Nutzen, *oft natürlich noch ein ein (.) irgendein spannender Kontakt ja* entsteht und sich die beiden Ebenen somit ergänzen. Weshalb der Kontakt spannend ist, bleibt an dieser Stelle indexikal. Jedenfalls scheint es eine Ergänzung zu einem *rein persönlichen* Erlebnis zu sein, die Möglicherweise eine geschäftliche Komponente hinzufügt. Die Spannung könnte dadurch ausgelöst werden, dass diese Ergänzung nicht vorherzusehen war und sich darüber hinaus nicht unmittelbar in Hinblick auf ihre Relevanz für das Geschäftliche bemessen lässt.

- 61 I: aber (.) ä:hmm se=was natürlich was anderes ist wenn ich=s wirklich businessmäßig
 62 machen will es ist die [Name] weiß nicht ob die euch was sagt, die hat die die war eben
 63 Gründungsmitglied von [Netzwerkname] und hat dann eigentlich ihr eigenes Business
 64 aufgebaut [Firmenname] und inzwischen hat=se noch zwei andere Firmen (.) also die

65 mach HR Management aber also Vermittlung ähm und die betreibt halt Netzwerken ganz
 66 anders sie hat gsagt du musst erstens alleine hingehen, du darfst niemanden kennen
 67 U: |mhmm
 68 ja des stimmt, das is gut (.) @(.)@
 69 I: |äh: und dann sie überlegt sich halt genau was is=des was kann
 70 sie sie dort erwarten und dann geht sie ganz gezielt auf die Leut zu (.) aber ich denk
 71 U: |mhmm
 72 I: mal das hängt natürlich auch davon ab in welchem Business ich bin ja, wenn ich wenn
 73 U: |Ja schon
 74 I: ich Personalvermittlung ma:che ja dann macht das ja auch Sinn ne

Im weiteren Diskursverlauf elaboriert Ina die Orientierung im Modus einer Argumentation. Sie grenzt sich von dem *wirklich businessmäßig[en]* Netzwerken ab, das *ganz anders ist*. Dabei gehe es ausschließlich darum, eine konkrete Agenda zu verfolgen und ganz gezielt auf die Leut zu [zugehen][...]. Es entsteht demnach kein Raum für ungeplante Begegnungen, sondern es wird ein konkretes Ziel formuliert, das es zu erreichen gilt. Sich nur auf die geschäftsorientierte Facette des Netzwerkers zu konzentrieren stellt einen negativen Gegenhorizont dar.

75 U: |mhmm (.) weil i hab
 76 eher die entgegengesetzte Erfahrung mir gehts am beschten (.) wenn=i=ned hingeh
 77 und mir=denk i brau- jetzt an Job @so in der Art@ sondern wenn=ma denk ja jetzt geh
 78 i hin und schau (.) obs mi interessiert mehr oder weniger und manchmal ergibt sich dann
 79 was und manchmal halt a nit aber es nimmt irgendwie den Stress weg; das hab=i=a eben
 80 I: |genau
 81 U: au bei der [Netzwerkname] war das so des des war mei Zugang (.) jetzt net in erschter
 82 Linie da neue Kundinnen und Kunden zu- aus dem Kreis da zumindescht zu gwinen
 83 aber inzwischen ist des so a enges Netzwerk das ma halt irgendwie dann doch @im Laufe
 84 der Zeit zu Jobs kimmt@ auf wundersamen Wegen
 85 I: |mhmm

Ute elaboriert daraufhin weiter in Form einer Beschreibung, in der sie sich ebenfalls von einem gezielten Netzwerken abgrenzt. Ihr würde es nicht darum gehen, ein bestimmtes Ziel zu erreichen, sondern darum, ob sie das Treffen *interessiert mehr oder weniger*. Im Gegensatz zu einer konkreten Agenda entwirft sie den positiven Horizont einer offenen Haltung bei den

Netzwerktreffen, in denen sich *manchmal [was] ergibt [...] und manchmal halt a nit*. Die offene Haltung bezieht sich vor allem auch darauf, keine konkreten Aufträge aus dem engeren Netzwerkkreis zu erwarten. Die Äußerung, dass sie sich aus dem speziellen Kreis keine Aufträge erwartet, verweist allerdings darauf, dass sie es darüber hinaus dennoch tut. Wie bereits in der vorherigen Passage deutlich wurde, geht es vor allem um die Mundpropaganda, die aus dem Netzwerk hinausgetragen wird. Die Aufträge sind demnach durchaus Teil des Netzwerks, erfolgen aber nicht auf direkten, sondern *auf wundersamen Wegen*. Diese Äußerung verweist erneut auf eine indirekte Vermittlung von Aufträgen, die außerhalb des Netzwerks stattfinden und nicht konkret zu beobachten oder zu planen und deshalb *wundersam* anmuten. Dabei spielt jedoch auch der zeitliche Aspekt eine Rolle, denn diese Wege haben sich erst *im Laufe der Zeit* und durch eine *eng[e]* Verbindung aufgetan. Das sei jedoch nicht die ursprüngliche Motivation gewesen, sich in dem Netzwerk zu engagieren, sondern habe sich *dann doch ergeben*. Genau darin besteht der Unterschied zu den klassischen Businessnetzwerken, auf die sich Ina in der weiteren Elaboration bezieht.

- 86 I: Naja das hat sich schon also es is jetzt nicht so dass du hingehst ich hab brauchst du ne
 87 das funktioniert auch nicht aber aber wenn du jetzt dann alleine dort bist und dann ganz
 88 U: l mhm ja mhm
 89 I: gezielt dir die Leute aussuchst die dort sind u:m mit denen in Kontakt zu kommen ja
 90 U: l mhm
 91 I: da gehts noch lang nicht dass du was verkaufst aber das ist dann halt so wirklich das
 92 U: l mhm l mhm, ja
 93 I: Business Netzwerken; für mich is=es auch eher so ne; da ergibt sich was durchs reden
 94 und ah das machst du auch oder ah ich könnt doch oder, wie auch immer also
 95 U: l mhm l ja

Zwar gehe es dabei ebenfalls nicht darum, direkt vor Ort ein Geschäft abzuwickeln, jedoch werde ein konkreter Plan verfolgt. Es wird dabei also gerade nicht auf ein Wunder gewartet. Ina wechselt daraufhin von dem argumentativen in den beschreibenden Modus und bringt deutlich zum Ausdruck, dass sie sich selbst nicht in dieser gezielten Art des Netzwerks verortet. In der folgenden Konklusion wird die Orientierung validiert und zum Abschluss gebracht. Performativ kommt in der Äußerung, *ah das machst du auch oder ah ich könnte doch*, zum Ausdruck, dass es ganz zufällig und spontan zu einem zunächst persönlichen Gespräch kommt, aus dem möglicherweise etwas Geschäftliches entstehen kann. Die

unterschiedlichen Äußerungen von Ina und Ute sind demnach „Ausdruck desselben zugrundeliegenden Sinns“ (Przyborski, 2004, S.55), der ihre Handlungspraxis insofern strukturiert, als sie innerhalb der Netzwerke Beziehungen pflegen, die sowohl geschäftlich als auch persönlich sind. Als Voraussetzung für eine geschäftliche Beziehung gilt allerdings, zunächst eine persönliche Beziehung aufgebaut zu haben.

96
97 U: |Und da is a viel die eigene Bereitschaft halt a zu geben oder mit- mitzudenken
98 I: |also |ja
99 was was die andere Person brauchen könnt
100 I: |Ja, ja genau genau also des is au so ane
101 Grundregel des Netzwerkens dass ma also (.) beim Netzwerken muss i zunächst amal
102 bereit sein was herzugeben und dann kann auch amal was zurückkommen aber wenn
103 U: |mhm
104 I: ich mit der Erwartung hingehe dann
105 U: |mhm ja also sehr eindringlich hat das amal unsere
106 I: |(unverständlich)
107 U: frühere Einkaufstraßenmanagerin gsagt weil aner halt kemmen is a Unternehmer der
108 der glei vorgstellt hat was er halt hat und eigentlich ein Job von vom Verein @haben
109 wollt@ das is halt sehr deutlich aussikemmen des der war sofort weg weil des hat
110 I: |m:h:m; |°das funktioniert nicht mhm°
111 U: niemanden interessiert
112 I: |mhm

In der nächsten Diskursbewegung elaboriert Ute, dass die Netzwerktätigkeit beinhaltet, eigene Ressourcen in einem Netzwerk zur Verfügung zu stellen. Das würde auch beinhalten, (unaufgefordert) etwas für andere zu tun, indem mitgedacht wird, *was die andere Person brauchen könnte*. Ina elaboriert den aufgeworfenen Orientierungsgehalt weiter und macht deutlich, dass es sich dabei um eine *Grundregel des Netzwerks* handelt. Ute und Ina verständigen sich unmittelbar über eine bestimmte Logik des Netzwerks. Wird die *Grundregel des Netzwerks* befolgt, dann wird man damit belohnt, dass *amal was zurückkommen* kann. Das Gegenteil dessen ist eine Haltung, die offenbart, dass der Besuch eines Netzwerks mit einer konkreten Forderung bzw. Erwartung verknüpft ist. Was dann passiert, bleibt an dieser Stelle noch offen bzw. wird von Ute unterbrochen. Ute knüpft jedoch thematisch direkt an und elaboriert in Form einer Exemplifizierung, was bei einem Verstoß

wurden und regelmäßig die Treffen besucht wurden. Die Äußerung *wenn du dort fünfmal bist dann* verweist ebenfalls auf eine unausgesprochene Regel, die es zu befolgen gilt, um erfolgreich zu netzwerken. Das Aufbauen von Beziehungen erfüllt demnach eine Schlüsselfunktion. Erst dann funktioniert die Logik, dass anstelle einer Forderung ein Angebot gestellt wird. Ute beschreibt ihre eigene Erfahrung damit, dass sie selbst erst auf eine andere Person zugeht, wenn diese Person bei ihr abgespeichert ist. Performativ kommt in den Äußerungen *ja richtig* und *ah* zum Ausdruck, dass es sich bei einer solchen Gelegenheit um spontane Einfälle handelt, die nicht geplant waren. Der eigene Handlungsspielraum besteht demnach darin, Beziehungen aufzubauen und damit die Chance auf ein Angebot zu erhöhen. Der Beziehungsaufbau beinhaltet, sich um andere zu kümmern, zielt allerdings auch darauf ab, im Umkehrschluss selbst davon zu profitieren. Ohne den persönlichen Einsatz kann keine Beziehung aufgebaut werden, weshalb die persönliche Komponente eine wichtige Rolle spielt. Erst die Beziehung hilft dann auch im Geschäft. Ina bringt die Orientierung in Form einer Validierung zum Abschluss.

4.1.3. Zusammenfassung

In beiden dargestellten Passagen der Gruppe Bühne dokumentiert sich die zentrale Orientierung, dass der Aufbau persönlicher Beziehungen in einem formellen Netzwerk im Zusammenhang mit einem (geschäftlichen) Nutzen steht. Es werden unterschiedliche Formen des Netzwerkens angesprochen, deren Fokus entweder rein private oder rein geschäftliche Beziehungen sind. Die Diskutantinnen verorten sich in jenen Netzwerken, die beides miteinander verbinden und grenzen sich wiederholt von einer Form zu netzwerken ab, bei der es nur um geschäftliche Beziehungen geht. Das tun sie vor dem Hintergrund der gemeinsamen Erfahrung, dass durch eine solche zielgerichtete Art des Netzwerkens kein längerfristiger Nutzen entsteht. Der Nutzen, den die Diskutantinnen anstreben, besteht vor allem darin, dass sich die Mitglieder gegenseitig und über die Grenzen des Netzwerks hinaus weiterempfehlen. Auf der immanenten Sinnesebene führen die Frauen ihre Entscheidung für ein bestimmtes Netzwerk auf die persönliche Präferenz zurück. Gleichzeitig wird jedoch auf der Ebene des Dokumentsinns deutlich, dass vor allem der zu erwartende Nutzen eine Rolle bei der Wahl eines Netzwerks spielt. Ob ein Netzwerk einen Nutzen bringt oder nicht würde außerdem davon abhängen, in welcher Berufsbranche man sich befindet. Dabei sei der Aufbau von persönlichen Beziehungen insbesondere in der Branche der Kreativen und der Berater:innen wichtig und entscheidend für den beruflichen Erfolg (*über die krieg i einfach die Leut*; P1, Z. 70f.). Hinzu kommt, dass es neben dem Netzwerken kaum Alternativen zu geben scheint, die einen

vergleichbaren geschäftlichen Erfolg garantieren (*also über Werbung geht gar nicht tatsächlich*, P1, Z. 71). Obwohl wiederholt zum Ausdruck kommt, dass die Weiterempfehlungen und Vermittlungen spontan und unvorhergesehen entstehen, passieren sie doch verlässlich, sodass sie zu der Erweiterung des Geschäfts beitragen. In einer nicht transkribierten Passage erzählt Ute davon, dass diese Praxis der Vermittlung durchaus auch erlernt werden kann, was darauf hinweist, dass es sich um eine konkrete Handlungsstrategie handelt. Trotzdem wird es als kontraproduktiv erlebt, wenn mit einer konkreten Erwartung an ein Netzwerk herantreten wird. Demnach ist auch der Erfolg in einem Netzwerk nicht bedingungslos garantiert. Um den geschäftlichen Vorteil eines Netzwerks zu nutzen, gilt es einer gewissen Logik zu folgen. Diese besagt, dass keine konkreten Erwartungen oder Forderungen an ein Netzwerk gestellt werden dürfen. Erst wenn die Bereitschaft signalisiert wurde, dass man selbst etwas in das Netzwerk hineingibt, eröffnen sich die Möglichkeiten, selbst einen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen. Der angestrebte Nutzen sollte sich außerdem nicht ausschließlich auf die Vermittlung konkreter Aufträge beziehen, sondern auf die persönliche und geschäftliche Weiterentwicklung erstrecken. Damit wird eine offene Haltung garantiert, die die Grundlage jeglicher geschäftlicher Beziehungen bildet. Auf der manifesten Ebene trennen die Diskutantinnen zwei Wirkweisen eines Netzwerkes: die eine resultiert in einem geschäftlichen Nutzen, die andere in einem persönlichen Nutzen. Auf der Ebene des Dokumentsinns wird allerdings deutlich, dass vor allem eine Verbindung beider Ebenen zu Gunsten des geschäftlichen Erfolgs angestrebt wird. Die persönliche Beziehung zwischen den Mitgliedern, die nicht in erster Linie geschäftlich ist, ist der Schlüssel zum Erfolg und dessen Aufbau folgt somit einem strategischen Interesse.

Abschließend möchte ich noch einmal die Gegenüberstellung von Werbung und Frauennetzwerken aufgreifen. Denn darin wird deutlich, welchen Faktor ein formaler Prozess wie die Werbung vermisst, der ausschlaggebend für die Kundinnengewinnung ist. Im Laufe des Gesprächs stellt sich heraus, dass dieser Faktor ganz eindeutig die persönliche Beziehung ist, die mittels der Werbung nicht hergestellt werden kann. Deshalb besteht der Erfolgsfaktor des Netzwerkes genau in dieser Mischung aus einer formalen Struktur auf der einen und persönlichen Beziehungen auf der anderen Seite. In der Verbindung beider Faktoren besteht das Potential, erfolgreich das Geschäft zu erweitern. Es dokumentiert sich eine allumfassende Nutzenorientierung, die sich auch auf private Beziehungen erstreckt. Diese Verknüpfung zwischen ‚Arbeit‘ und ‚Spaß‘ führt dazu, dass die persönlichen Beziehungen immer auch eine geschäftliche Option beinhalten. In einer nicht transkribierten Passage wird explizit zu Sprache gebracht, dass sie Teilnehmerinnen sich wie zum Arbeiten, auch zum Nichtstun überreden

müssten sowie hin und wieder mal ‚abzuschalten‘. Diese Schwierigkeit, die im Zusammenhang mit einer selbstständigen Tätigkeit formuliert wird, lässt sich auch auf die Netzwerktätigkeit übertragen. Da jede private Beziehung auch eine potentielle geschäftliche Beziehung sein könnte, erscheint es nachvollziehbar, dass der geschäftliche Fokus nur selten komplett ‚abgeschaltet‘ werden kann.

4.2. Falldarstellung Gruppe Uni

Bei der Zusammenstellung der Gruppe Uni achtete ich darauf, dass die Teilnehmerinnen einen beruflichen Hintergrund teilen. Alle drei Teilnehmerinnen der Gruppe sind selbstständig und in dem Bereich Coaching tätig. Ulrike hat gemeinsam mit ihrem Mann die Geschäftsführung eines Unternehmens inne, welches Dienstleistungen zur Personalentwicklung, inklusive Coaching, anbietet. Nach eigener Aussage haben die beiden das Unternehmen vor 30 Jahren gegründet und sind, nach einigen Höhen und Tiefen, sehr erfolgreich damit. Gemeinsam haben die beiden zwei erwachsene Kinder und leben in Niederösterreich. Linda bietet Coachings im Bereich des Urheberrechts an und ist neben ihrer Netzwerktätigkeit als Fotografin tätig. Ana hat ursprünglich Biochemie studiert und hat auch eine Zeit lang in diesem Bereich gearbeitet. Inzwischen ist sie seit 16 Jahren hauptberuflich als Coach tätig. Sie hat zwei erwachsene Söhne und lebt in Wien. Die drei Teilnehmerinnen befinden sich im Alter zwischen 45-62 Jahren.

Das Netzwerk von Ulrike ist ein internationales Netzwerk, welches in verschiedene regionale Gruppen gegliedert ist und sich an berufstätige Frauen aus allen Branchen und Anstellungsverhältnissen richtet. Am meisten sind jedoch Selbständige vertreten. Als ich am Telefon von meinem Anliegen berichtete, wurde mir angeboten, dieses in dem monatlichen Newsletter an alle Gruppen in Österreich weiterzuleiten. Daraufhin meldete sich Ulrike bei mir, welche eine der Vorständinnen aus dem Netzwerk in Niederösterreich ist. Die Gruppen der verschiedenen Standorte agieren weitgehend unabhängig voneinander, weshalb jede regionale Gruppe ein eigenes kleines Netzwerk ist. In Niederösterreich umfasst das Netzwerk ca. 20 Mitgliedern. Ulrike machte einen sehr engagierten Eindruck auf mich und betonte, dass es ihr ein großes Anliegen sei, insbesondere junge Frauen zu unterstützen. Im Verlauf der Diskussion wird noch deutlich, dass es in ihrem Netzwerk vor allem an diesen jungen Frauen mangelt, was Ulrike als schade empfindet. Ihrer Erfahrung nach seien zu wenige Frauen dafür sensibilisiert, wie wichtig die gegenseitige Unterstützung für sie ist.

Ana und Linda befinden sich in demselben Netzwerk, zu dem ich ebenfalls telefonisch Kontakt aufgenommen habe. Linda, die Gründerin des Netzwerks, lud mich am Telefon zu dem nächsten Netzwerktreffen ein, um mein Anliegen persönlich in der Gruppe zu präsentieren. Ich

folgte der Einladung und nahm an dem Treffen teil. Der Treffpunkt dieses Netzwerks ist flexibel und war dieses Mal eine Galerie, in der eine Teilnehmerin (Karla aus Gruppe Bühne) am nächsten Tag ihre Ausstellung eröffnen sollte. Das Treffen fand an einem Montag im Januar 2020 statt und dauerte von 18-20 Uhr. Es gab eine Vorstellungsrunde, eine Führung durch die Ausstellung und im Anschluss die Möglichkeit des freien Austauschs. Jede Etappe wurde von Linda mit der Stoppuhr zeitlich genau begrenzt. Nachdem ich in der Vorstellungsrunde mein Anliegen präsentiert hatte, zeigten sich mehrere Frauen interessiert, an einer Gruppendiskussion teilzunehmen, darunter auch Linda. Sie betonte, dass sie sich bereits intensiv mit dem Thema Netzwerke auseinandergesetzt habe. Auf der Suche nach einem passenden Netzwerk habe sie viele verschiedene Netzwerke besucht, die ihr jedoch aus unterschiedlichen Gründen nicht zusagten. Schließlich bewegte sie die Unzufriedenheit mit dem bestehenden Angebot vor zwei Jahren dazu, ein eigenes Netzwerk zu gründen. Dabei sollte der Fokus darauf liegen, dass sich die Netzwerkmitglieder untereinander wirklich kennenlernen und nicht, wie sie es in anderen Netzwerken erfahren hatte, einander bloß die Visitenkarten zustecken. Linda hat auch ein Video zu dem Thema Frauen(Netzwerke) aufgenommen, welches online zur freien Verfügung steht und in dem sie darüber spricht, worauf es beim Netzwerken ankommt. Es liegt also nahe, dass Linda ihr Wissen über Netzwerke gerne teilt, weshalb sie auch der Teilnahme an einer Gruppendiskussion sehr zugeneigt war. Ana war an dem Abend nicht anwesend, ihr Name und ihre Kontaktdaten waren allerdings auf der Website des Netzwerks einzusehen, weshalb ich zunächst per E-Mail und dann telefonisch Kontakt zu ihr aufnahm. Sie zeigte sich ebenfalls sehr interessiert und versicherte mir bereits am Telefon, dass es ihr ein großes Anliegen sei, wissenschaftliche Arbeiten zu unterstützen, da sie die Situation, eine Abschlussarbeit zu verfassen, aus eigener Erfahrung und aus der ihrer Söhne kenne.

In beiden Frauennetzwerken wird Wert darauf gelegt, dass der Kreis an Mitgliedern nicht zu groß wird, um ein persönlicher Rahmen zu gewährleisten, in dem die Frauen die Möglichkeit haben, einander kennenzulernen. Das wird sowohl durch die Größe – beide Netzwerke umfassen nicht mehr als 20 Mitglieder – als auch durch die regelmäßigen Treffen gewährleistet. Die Netzwerke haben außerdem ein sehr ähnliches Format und die Treffen folgen einem ähnlichen Ablauf. Jedes Treffen beginnt mit einer kurzen Vorstellungsrunde gefolgt von einem inhaltlichen Input. Im Anschluss daran findet ein freier Austausch aller Anwesenden statt. Die Mitgliedschaft in allen Netzwerken erfordert einen Mitgliedsbeitrag.

Die Terminfindung für eine Diskussion war sehr unkompliziert. Ulrike schlug mir ein Datum vor, zu dem sie ohnehin geplant hatte in Wien zu sein, und welches auch den anderen beiden gut passte. Die Diskussion fand an einem Freitag im Februar 2020, um 10 Uhr, in einem Besprechungsraum der psychologischen Fakultät der Universität Wien statt. Gemeinsam mit meiner Kommilitonin Anna-Maria habe ich den Raum vorbereitet und Getränke sowie Snacks bereitgestellt. Während Anna-Maria in dem Raum wartete, empfing ich die Frauen am Haupteingang des Gebäudes. Die drei Teilnehmerinnen kamen alle pünktlich und gut gelaunt zu dem Treffen. Obwohl sich Linda und Ana bereits kannten, ist kein spürbares Ungleichgewicht in der Gruppe entstanden. Ganz im Gegenteil, es wurde viel gelacht und es waren alle gleichermaßen an dem Gespräch beteiligt. Wie auch in der ersten Gruppe (Bühne), wurden auch in dieser Gruppe umgehend die Visitenkarten ausgetauscht. Ulrike entschuldigte sich mehrmals, dass sie nur eine veraltete Karte dabei hatte, die sie nicht mehr verteilen möchte. Sie schrieb deshalb ihre Kontaktdaten auf ein Blatt Papier und verteilte dieses. Nachdem die Kontaktdaten ausgetauscht und das ‚Ritual‘ damit beendet war, habe ich zunächst eine Vorstellungsrunde eingeleitet. Anders als bei der ersten Gruppe (Bühne) habe ich mich dieses Mal dazu entschieden, die Vorstellungsrunde nicht in den „offiziellen“ Teil der Gruppendiskussion zu integrieren. Der Hintergrund war der, dass es sich nicht um eine Realgruppe handelte und die Teilnehmerinnen gerade am Anfang meistens noch damit beschäftigt sind abzutasten, welche Hintergründe die anderen haben und ob sie über geteilte Erfahrungen verfügen. In der Gruppe Bühne hatte ich den Eindruck, dass die Frauen nachdem ich bereits mit dem Eingangsstimulus begonnen hatte, noch das Bedürfnis hatten, sowohl den eigenen Hintergrund als auch den der anderen genauer abzustecken. In der Gruppe Uni haben sich die Frauen allerdings viel schneller aufeinander eingeschwungen, sodass sich aus der Vorstellungsrunde heraus ein selbstläufiges Gespräch entwickelte. Zuvor habe ich weder die Methode genauer beschrieben, noch habe ich den Eingangsstimulus formuliert. Da ich jedoch vorab bereits mit allen telefoniert und Linda sogar persönlich getroffen hatte, kann es sein, dass die Frauen schon einen guten Eindruck davon hatten, was sie in der Gruppendiskussion erwartet und um welches Format es sich handelt. Ich habe das Gespräch demnach nur kurz unterbrochen, um das Aufnahmegerät einzuschalten und entschied mich dafür, dem Gespräch freien Lauf zu lassen. Das ist auch der Grund, weshalb die Eingangspassage mitten im Gespräch beginnt. Das Treffen hat insgesamt 2 Stunden gedauert, wovon 1 Stunde und 44 Minuten aufgenommen wurde. Nach Beendigung der Aufnahme erkundigten sich die Teilnehmerinnen noch bei meiner Kommilitonin Anna-Maria, die als Beobachterin an der Gruppendiskussion teilgenommen hat, und mir nach unseren Zukunftsplänen. Wir wurden wiederholt als sehr jung dargestellt und es

löste eine euphorische Stimmung aus, dass wir noch die ganze berufliche Laufbahn vor uns haben. Die Frauen haben sich alle sehr gefreut, mich bei meiner Masterarbeit unterstützen zu können. Ich habe als Dankeschön an alle eine Schokolade verteilt.

4.2.1. Eingangspassage

Die Eingangspassage ist, wie zuvor beschrieben, in dieser Gruppe aus einer informellen Vorstellungsrunde heraus entstanden, ohne dass zuvor ein Eingangsstimulus formuliert wurde. Da das Aufnahmegerät zu diesem Zeitpunkt noch nicht eingeschaltet war, kam es zu einer kurzen Unterbrechung seitens der Diskussionsleiterin (Y).

- 1 Y: So genau tschuldigung für die Unterbrechung
2 L: |Kein Problem
3 Y: Gut (....)
4 U: |also da möchte ich noch was ergänzen weil da hab ich einiges erlebt dazu
5 also Frauennetzwerke da bin ja auch ganz bei dir ich bin auch zu einem
6 Frauennetzwerk eigentlich gestoßen aus einem Zufall mehr oder weniger und da gehts
7 genau bei dem wo ich dabei bin ich bin bei [Netzwerkname] dabei das ist ein sehr kleines
8 Netzwerk an und für sich und da gehts eben auch darum eben gute Beziehungen
9 aufzubauen und zu wissen mit wem hab ich es denn zu tun wo kann man einander
10 gegenseitig unterstützen und das=s=das Hauptthema bei [Netzwerkname] also auch
11 keines wo ich sag naja also da müssn=ma schaun dass ma möglichst fühl Umsatz
12 generieren oder so sondern
13 L: |seids ihr da (.....)
14 A: |Was ist [Netzwerkname] die Abkürzung für was?
15 U: |äh [Netzwerkname]
16 A: |ah ja
17 kenn ich kenn ich kenn ich
18 U: |das ist ein weltweit- (.) weltweit umspannendes interkulturelles
19 L: |ja ja
20 A: |ja:
21 L: |ja ja
22 U: überprofessionell und so weiter also das Netzwerk ist an und für sich ein sehr tolles
23 Netzwerk weil sag ich flieg jetzt nach Neuseeland dann gibts dort auch XXXs und
24 dann kann ich mich dort v- ähm mehr oder weniger anmelden und sagen ich hät- gern

- 25 A: |mhm
- 26 L: |vernetzen
- 27 U: mit dir Kontakt und der Austausch funktioniert auch gut

Zu Beginn der Passage entschuldigt sich die Diskussionsleiterin für die Unterbrechung und signalisiert dann, dass das Aufnahmegerät nun läuft und das Gespräch fortgeführt werden kann. Ulrike fährt damit fort, was sie bereits vor der Unterbrechung sagen wollte. Sie proponiert im Modus einer Beschreibung, dass beim Netzwerken vor allem die Beziehungen zu den anderen Mitgliedern im Vordergrund stehen. Es geht darum, einander kennenzulernen und im Idealfall auch zu unterstützen. Ulrike grenzt sich davon ab, den Nutzen eines Netzwerks rein finanziell zu bemessen. Vielmehr geht es darum, sich zu *vernetzen*. Dass sich darin ein konjunktives Wissen dokumentiert, wird deutlich, indem Linda den Satz von Ulrike mit dem Wort *vernetzen* vervollständigt. Scheinbar greifen beide auf dasselbe Verständnis davon zurück, was es bedeutet, sich zu *vernetzen*.

- 28 U: (.) äh allerdings es is ein; und
- 29 L: |mhm |mhm
- 30 U: das werden wir dann wahrscheinlich in der Diskussion noch haben nicht ganz einfach
- 31 Netzwerke aufrecht zu erhalten (.) gibts dann verschiedene Gründe warum das so ist
- 32 L: |mhm |mhm

Nachdem Ulrike beschrieben hat, welche Möglichkeiten ihr das Netzwerk bietet, kommt sie darauf zu sprechen, dass es trotz des gut funktionierenden Austauschs *aus verschiedenen Gründen* auch eine Herausforderung sei, ein solches Netzwerk aufrecht zu erhalten. Linda ratifiziert die Äußerungen von Ulrike.

- 33 U: aber möchte ich nur einwenden noch und äh ich bin auch wir sind selbstständig (.) äh
- 34 [Netzwerk] ist auch für Angestellte also auch für nicht Unternehmerinnen da und das wird
- 35 A: |mhm
- 36 U: manchmal nicht so wahrgenommen
- 37 L: |Leider
- 38 A: |mhm
- 39 U: |Leider genau weil die brauchen genau so
- 40 Unterstützung die Damen und da

41 L: |aber das merkt man leider dann erst wenn ma von
 42 angestellt in die Selbstständigkeit äh (.) geht (.) dann merkt ma auf einmal dass ma
 43 U: |mhm
 44 A: |mhm
 45 L: dieses Netzwerk (.) oder entweder hat ma es nicht aufgebaut nicht bedient äh und
 46 U: |mhm |mhm
 47 L: dann steht man da
 48 U: |ja gerade als EPU ist es natürlich noch noch wichtiger dass ma
 49 nicht losgelöst von äh von allem alleine dasteht sondern dass ma sich wirklich
 50 L: |ja ()
 51 A: |ja
 52 U: gegenseitig unterstützt und äh da ham Frauen dürfen da noch ganz viel lernen (.) ähm
 53 L: |sehr viel

Eine dieser Herausforderungen liegt darin begründet, dass das Angebot von Frauennetzwerken vor allem von Selbstständigen wahrgenommen wird, nicht so sehr jedoch von Angestellten. Linda elaboriert die Orientierung und äußert ihr Bedauern darüber, dass sich nur wenige Angestellte in den Netzwerken befinden. Ulrike validiert das und fokussiert das Bedauern, indem sie den Ausdruck *leider* von Linda wiederholt. Sie elaboriert weiter, dass auch diese *Damen* Unterstützung bräuchten. Es wird an dieser Stelle nicht begrifflich explizit gemacht, um welche Art der Unterstützung es sich handelt. Linda scheint jedoch unmittelbar zu verstehen, wovon Ulrike spricht und elaboriert weiter, dass diese Erkenntnis, auf Unterstützung angewiesen zu sein, oft erst zu Beginn der Selbstständigkeit kommen würde. Die Diskutantinnen sind sich einig, dass der Unterstützung eine andere Bedeutung zukommt, je nachdem, ob die Frauen selbstständig oder angestellt sind. Sie inszenieren sich an dieser Stelle als diejenigen, die über diese Erkenntnis bereits verfügen, und grenzen sich von anderen Frauen ab, die in dieser Hinsicht noch dazulernen *dürfen*. Das Wort *dürfen* verweist darauf, dass Ute diese Aneignung des Wissens als eine freiwillige Handlung seitens der Frauen betrachtet, die ihnen einen Mehrwert verspricht und nicht etwa von außen aufoktroziert wird. Linda validiert die Orientierung an dieser Stelle.

54 U: ähm (.) weil Männernetzwerke gibt=s seit Jahrhunderten (.) und äh das ist ein großer
 55 L: |sehr viel |@ja@
 56 U: Unterschied und da is auch

57 A: | Genau die Männer gehen auf die Jagd spielen Golf trinken
 58 U: | ja
 59 zusammen
 60 L: | Whiskey
 61 U: | und und das is ().
 62 A: | und das muss man nicht einmal Networking
 63 nennen aber das ist (.) Networking @(.)@
 64 U: | mhm (.) ja ja ja

Ulrike elaboriert, dass dieses ‚Defizit‘ von Frauen besonders im Vergleich mit Männern deutlich wird. Diese seien den Frauen in Bezug auf das Netzwerken sehr weit (*Jahrhunderte*) voraus. Die Orientierung wird von Ana validiert und weiter elaboriert: Männer haben die Netzwerkmentalität bereits so sehr internalisiert, dass sie dafür keinen formellen Rahmen benötigen, sondern bei Freizeitaktivitäten, wie z.B. dem Jagen, netzwerken würden. Dementsprechend sind sich die Frauen einig, dass eine informelle Art des Netzwerks existiert, die nicht notwendigerweise an ein formelles Netzwerk geknüpft sein muss.

4.2.2. Passage Präsenz und Psyche

Die folgende Passage entsponn sich nach 8 Minuten selbstläufigen Gesprächs, das heißt kurz nach der Eingangspassage.

1 A: Und öh (.) also mein Problem war Imageaufbau in der Selbstständigkeit und ähm äh
 2 Bekanntheitsgrad erhöhen (.) wie woher kann das die Welt wissen dass es mich gibt (.)
 3 L: | mhm
 4 U: | ()
 5 A: @eh=ja@
 6 L: | genau

Ana greift das Thema Selbstständigkeit erneut auf, und erzählt von ihrer Erfahrung zu Beginn der Selbstständigkeit.. Es entsteht das Bild, dass sie in der Selbstständigkeit auf sich alleine gestellt war und sich selber die Frage gestellt hat, wie sie in den Kontakt mit der Außenwelt treten kann, damit diese auf sie aufmerksam wird. Ulrike und Linda validieren die Orientierung und bringen damit zum Ausdruck, dass sie die Situation von Ana nachvollziehen können. Das

genau von Linda transportiert außerdem noch eine Bewertung der Frage, in dem Sinne, dass es sich dabei um eine relevante Frage handelt.

- 7 A: und da helfen Frauennetzwerke sehr ich kann da hingehen ich kann mich
8 vorstellen da sind egal ob das 10 Frauen oder 100 Frauen sind also wenn 10 Frauen dann
9 geht das in die Tiefe weil sie kennen mich sie können über mich reden ah wenn du einen
10 U: Ja
11 L: Ja
12 A: Coach brauchst ich kenne x und y und das ist wirklich hilfreich das ist Unterstützung was
13 L: mhm mhm
14 A: ich sehr sehr schätze und ohne das wäre das sehr sehr schwierig im Geschäft zu bleiben
15 U: Ja mhm
16 A: mhm

Im weiteren Diskursverlauf setzt Ana die Elaborierung fort. Die Antwort auf ihre Frage habe sie selbst gefunden und zwar sind es Frauennetzwerke, die den geschäftsbezogenen Kontakt zu anderen Personen ermöglichen. Es würde allerdings nicht nur darum gehen, sichtbar für andere zu sein, sondern darüber hinaus auch *in die Tiefe* zu gehen und in den Köpfen der anderen verankert zu sein. Ziel ist es, dass diese Personen dann über sie *reden* und sie ganz spontan (*ah*) auch weiterempfehlen. Demnach geht es nicht nur um die Quantität, sondern vor allem um die Qualität der Beziehung untereinander. Indem die anderen *über* sie reden, erstreckt sich die Reichweite *über* das eigene direkte Umfeld hinaus. Dieser Sinnzusammenhang wird von Ulrike und Linda geteilt, welche den von Ana proponierten Orientierungsgehalt, einen geschäftlichen Nutzen aus den Netzwerksbeziehungen zu generieren, validieren. Das Enaktierungspotential³ besteht demnach darin, tiefere Verbindungen zu den anderen Netzwerkmitgliedern aufzubauen, um einen Zugang zu deren erweiterten Netzwerken zu erhalten. Ana beschreibt diese Verbindungen als Unterstützung, auf die sie in gewisser Weise angewiesen ist, um im Geschäft zu bleiben.

- 17 L: | weil sonst sind so Luftballone die so alleine
18 schweben und=es is keine Verbindung unten ja (.)
19 A: | Ja
20 U: | mhm ja

³ „Das ‘Enaktierungspotential‘ ist die Einschätzung der Realisierungsmöglichkeit“ (Przyborski, 2004, S.116).

Lindas Reaktion auf den aufgeworfenen Orientierungsgehalt von Ana verdeutlicht diese Abhängigkeitsbeziehung. Ohne die Verbindungen in einem Netzwerk, wären die Frauen wie freischwebende Luftballone. Der in dieser Metapher zum Ausdruck gebrachte Sinngehalt besteht darin, dass die Netzwerke eine Verbindung sowohl zwischen den einzelnen Mitgliedern als auch zu einer gemeinsamen Plattform (*unten*) herstellen. Es dokumentiert sich in der Äußerung ebenfalls ein negativer Gegenhorizont, nämlich in der Selbstständigkeit, den Kontakt zu anderen Personen (zum Boden) zu verlieren.

- 21 L: und das des is merkt
22 U: des is
23 L: man vielleicht am Anfang in der Selbstständigkeit vielleicht nicht so weil erst dieser
24 dieser Spee:d und so so drinnen is aber so nach a paar Jahr'n merkt ma wenn man so
25 alleine in som Rad is und auch nicht mit anderen selbstständigen Frauen diesen
26 Austausch nicht hat (.) dass einen das; durchaus mal in so eine depressive Phase bringen
27 A: hmhm
28 L: kann (.) also es is auch deswegen is auch sehr erhöht das Burnoutrate in gerade in in
29 A: Ja ja
30 U: ()
31 L: solchen Einzelunternehmerbranchen extrem hoch ja
32 A: hmhm mhm

Linda elaboriert weiter, dass der anfängliche Höhenflug in der Selbstständigkeit dazu führen kann, den Kontakt zu anderen (*selbstständigen Frauen*) zu verlieren. Der Moment, in dem einem das bewusst wird, kann *durchaus* in einer psychischen Belastungssituation, *einer depressiven Phase*, enden. An dieser Stelle zeichnet sich ein homologes Sinnmuster ab, welches darin besteht, dass die Frauen untereinander in einer Abhängigkeitsbeziehung stehen, die sie davor bewahrt, in eine solche Krise zu geraten. Es reicht nicht aus, sichtbar für die Welt zu sein, sondern es muss auch der Kontakt zu ihr bestehen. Wenn sie als Luftballone in den Himmel aufsteigen, kann es durchaus sein, dass sie zunächst für viele sichtbar sind, ohne eine Verbindung zum Boden werden sie allerdings immer weiter aufsteigen, sodass sie ab einem gewissen Punkt zunächst weniger und dann gar nicht mehr sichtbar sind. Linda argumentiert weiter, dass aus diesem Grund auch die *burnout Rate in gerade in in solchen Einzelunternehmerbranchen extrem hoch* sei. Folglich birgt die Selbstständigkeit ein gesundheitliches Risiko, wenn die Verbindung zu anderen vernachlässigt wird.

33 A: lich muss mich selber motivieren können
 34 L: Ja
 35 U: Ja:
 36 L: und das quasi 364 Tage
 37 A: Ja: @

Der Sinnzusammenhang, in der Selbstständigkeit auf sich alleine gestellt zu sein, der Lindas Äußerung zugrunde liegt, wird von Ana geteilt. Die Äußerung *364 Tage* verweist darauf, dass dieser Zustand des auf sich alleine gestellt seins für auf fast alle Tage im Jahr erstreckt. Linda wählt möglicherweise die Zahl 364 anstatt 365 Tage, um zu verdeutlichen, dass die Selbstständigkeit nicht mit einem gewöhnlichen Job zu vergleichen ist, in dem man mehrere Wochen im Jahr frei hat.

38 L: Also das is ähm etwas wo ma- wo ma wenn man da nicht mit mir mit einem selbst im
 39 A: @(.)@
 40 U: Ja:
 41 L: Einklang ist oder auch dann nicht überzeugt ist vielleicht von seiner Dienstleistung von
 42 seinem Können die mh: dann wirts mit der Psyche a bissi schwierig ja wenn ma da a
 43 A/U: mhm mhm
 44 L: bissl pff dann (wegbricht) dann sagt vielleicht noch irgendetwas irgendeiner=jemand
 45 einen Satz den du in der Kindheit schon mitgenommen hast und der sich nochmal
 46 A: mhm
 47 drauftriggert ja und dann buff ja und dann hilft hilft der zehner Block
 48 U: mhm
 49 A: mhm
 50 L: Psychotherapie auch @nichts mehr@
 51 A: ja
 52 U: ja ja=ja=ja
 53 L: @ (2) @
 54 U/A: @ (2) @
 55 U: (.....)

Die zuvor beschriebene mit der Selbstständigkeit einhergehende Eigenverantwortung wird von der Gruppe als Belastungsprobe beschrieben. Insbesondere dann, wenn eine Person mit sich

selbst nicht im *Einklang* ist. Durch die Exemplifizierung von Linda entsteht das Bild einer prekären Situation, in der man der Umwelt als Einzelunternehmerin ausgeliefert ist und in einer schwierigen Situation nur auf sich selbst zurückgreifen kann. Wenn das Selbst jedoch angeschlagen ist, dann bricht jegliche Unterstützung weg. Sie grenzt sich außerdem davon ab, dass in diesem Fall Unterstützung in einem formellen Rahmen, wie z.B. der Psychotherapie helfen kann. In dem gemeinsamen Lachen kommt zum Ausdruck, dass die Situation übereinstimmend verstanden wird. Die Gruppe ist sich einig, dass die Psychotherapie keine adäquate Hilfe in einer solchen Situation darstellt.

56 A: | @Ein Taschentuch und eine gute Freundin@ @ (3)@
57 U: | @Ja
58 genau@ @ (.)@ @ und ein Netzwerk@
59 L: | mit einer Flasche Cremont oder Champagner lässt
60 sich einiges lösen in unserem Netzwerk oder
61 A: | @ (2)@
62 U: | @kurzfristig zumindest@
63 Alle: | @ (2)@

In der gemeinsamen Zwischenkonklusion wird die Orientierung zu einem Abschluss gebracht. Die Belastung als Selbstständige kann unter Umständen so groß sein, dass ein psychisches Ungleichgewicht entsteht. In diesem Fall hilft keine Psychotherapie mehr, die beim Individuum ansetzt, sondern nur ein soziales Netz(werk). In dem gemeinsamen Lachen kommt ein Amusement zum Ausdruck, welches möglicherweise mit der Abgrenzung von einer Bewältigungsstrategie zu tun hat, die nur am Individuum ansetzt und letztlich erfolglos bleibt (Psychotherapie). Auf immanenter Sinnenebene wird deutlich, dass die Gruppe auf die Kraft sozialer Beziehungen setzt, welche sie der Psychotherapie als überlegen darstellt. Die Strategie der Gruppe wird so als lustbetonter dargestellt (die Unterstützung in Krisensituationen lässt sich mit dem Genuss von Champagner o.ä. verbinden) und als eine, die auf langfristige Beziehungen setzt, im Gegensatz zur Psychotherapie, die ein – auch in seiner zeitlichen Struktur (10er Block) formalisiertes Angebot darstellt. Es klingt zwar an, dass diese Strategie u.U. auch nur eine kurzfristige Problemlösung verspricht, offenbar ist das für die Gruppe aber immer noch erstrebenswerter als die individuumszentrierte Psychotherapie.

Die Diskutantinnen entwerfen in dieser Passage den Orientierungsrahmen, dass ein Netzwerk auf unterschiedlichen Ebenen wirksam sein kann. Sowohl auf der geschäftlichen

Ebene, indem die Mitglieder einander weiterempfehlen, als auch auf der persönlichen Ebene, etwa wenn sie einander in Krisensituationen beistehen. In beiden Fällen besteht eine gewisse Abhängigkeit von dem Netzwerk. Sowohl das Geschäft als auch die psychische Gesundheit hängt davon ab, ob ein Netzwerk zur Verfügung steht.

4.2.3. Passage Erwartungen

Nach 46 Minuten selbstläufigen Gesprächs kommen die Diskutantinnen darauf zu sprechen, welche Kriterien der Wahl eines Netzwerks zugrunde liegen. Zuvor ging es darum, dass Faktoren, wie z.B. eine Familie dazu beitragen können, dass Frauen keine Energie oder keine Zeit haben, um zu Netzwerktreffen zu gehen. Die Frauen würden auch die Erfahrung machen, dass manche Mitglieder nicht regelmäßig erscheinen, weil sie die zusätzliche Zeit nicht aufbringen wollen.

- 1 A: |also ich kann nur für mich reden ich gehe zu Netzwerken wo ich mich
2 wohlfühle @(.)@
3 U: |ja bin ich ganz bei dir
4 A: |So einfach
5 U: | ja=ja=ja=ja
6 A: |so einfach ich treff mich
7 mit Menschen die ich mag die mir sympathisch sind ich führe Gespräche die mir nicht
8 U: |ja
9 A: langweilig sind äh ich unterstütze Menschen weil die mich unterstützen es ist ein Geben
10 U: |ja
11 A: und Nehmen es ist eine reine Sympathiesache
12 U: |Ja |ja ja genau bin ich ganz bei dir
13 A: |wie alles im
14 Leben es ist die die Energie die zu mir passt
15 L: |genau
16 U: |ja (.)

Ana proponiert, dass der Entscheidung für ein Netzwerk kein objektives Kriterium zugrunde liegt, sondern ein subjektives, nämlich, ob sie sich dort wohlfühlt. Ulrike validiert die Proposition und stimmt Ina deutlich zu, was performativ durch die mehrfache Wiederholung *ja=ja=ja=ja* zum Ausdruck kommt. Zwar sagt Ana zu Beginn, sie könne nur

für sich sprechen, scheint in dem Punkt jedoch auch für Ulrike zu sprechen (*ja ja genau bin ich ganz bei dir*). Ana wechselt daraufhin von dem konkreten Beispiel des Netzwerks hin zu einer allumfassenden Aussage (Z.13). Das subjektive Empfinden, *die Energie die zu mir passt*, spielt demnach auch über die Grenzen des Netzwerks hinweg eine Rolle. Linda und Ulrike validieren die Elaboration und der Sinnzusammenhang scheint bei allen angekommen zu sein. Es dokumentiert sich hier die gemeinsame Orientierung am subjektiven Empfinden als wesentlicher Faktor für die Beteiligung an einem Netzwerk.

- 17 U: und da ham wir jetzt ein
 18 Kompliment gekriegt da muss ich da muss ich da- darf ich da jetzt einhaken? äh wir
 19 A: hmhm
 20 U: haben jetzt eine neue Mitglieddame dazugekriegt wir hatten gerade diesen Dienstag
 21 unsere unsere unseren Clubabend eine wunderschöne Zeremonie da gibts a
 22 Kerzenlichtfair die auf der ganzen Welt stattfindet um um diesen Spirit von
 23 [Netzwerkname] aufleben zu lassen und wirklich wunderschön und die wurde
 24 aufgenommen und ihr Statement war sie ist deswegen dazugekommen weil sie sich
 25 wohlfühlt bei uns (.) da hab ich gesagt das is und wenn das unser USP ist dann ist es das;
 26 A: ja: ja
 27 U: du fühlst dich bei uns wohl aufgenommen angenommen
 28 A: ja

In der nächsten Diskursbewegung elaboriert Ulrike die Orientierung in Form einer Exemplifizierung weiter. Sie macht damit deutlich, dass die Basis einer Entscheidung auch bei anderen Frauen in ihrem Netzwerk das subjektive Empfinden ist. Die Entscheidung für ein Netzwerk wird folglich auf der Basis des subjektiven Empfindens gefällt. Aus diesem Grund bezeichnet Ulrike den Wohlfühlfaktor als USP des Netzwerks. Die Abkürzung USP steht für unique selling proposition und gehört zu dem Grundvokabular des Marketings sowie der Verkaufspsychologie. Dort bezeichnet es ein Alleinstellungsmerkmal, welches ein Produkt oder ein Unternehmen ausmacht und es von der Konkurrenz unterscheidet bzw. abhebt. Das subjektive Empfinden ist demnach zentraler Bestandteil des Netzwerks und wird als solcher auch in die Erfolgsstrategie eines Netzwerks miteinbezogen.

- 29 A: und was heißt für mich ich fühle mich wohl das
 30 definiert jede für sich

31 U: |ja, ja natürlich
 32 L: |anders
 33 U: |ja ja
 34 A: |@und das is@ hier genau hier steckt
 35 die Herausforderung (.) wenn ich sage ich fühle mich wohl da heißt nicht dass x oder y
 36 L: |das is vielleicht auch dann diese Krux bei den (anderen)
 37 A: genau das sagen würde weil das definiert jede für sich selbst
 38 U: |und jede erwartet sich
 39 natürlich was anderes auf Grund ihrer Persönlichkeit hat sie n:=andere ein anderen
 40 A: |mhm
 41 U: Fokus hat sie andere Prioritäten hat sie a andere Vorstellungen

Unter welchen Bedingungen sich jemand wohlfühlt, lässt sich allerdings nicht voraussagen, denn *das definiert jede für sich*. Linda vervollständigt den Satz von Ulrike und fügt hinzu: *anders*. Sowohl Ana als auch Linda sprechen in der nächsten Diskursbewegung parallel von einer *Herausforderung* und *Krux*. Ana betont erneut, dass es jede für sich selbst definiert, ob sie sich wohlfühlt. Welche Erwartungen, welcher *Fokus* und welche *Prioritäten* eine Person bezüglich eines Netzwerks hat, würde ganz maßgeblich von der eigenen Persönlichkeit abhängen.

42 L: |Aber () aber zum Thema Erwarten bin ich eigentlich ziemlich losgelöst
 43 weil umso mehr sich Leute irgendwie von Haus aus extrem erwarten ja umso mehr
 44 werden sie enttäuscht und deswegen bei einem Netzwerk dabei zu sein und z=sagen so
 45 U: |ja zweifellos ja
 46 A: |ja ja
 47 L: äh und da erwarte ich mir jetzt schon fünf Aufträge im Jahr das is das Minimum wenn
 48 U: |mhm |mhm
 49 L: so jemand in sowas hineingeht egal wo er hingeht
 50 A: |hat schon verloren am Anfang
 51 L: |hat er schon verloren
 52 A: |ja
 53 U: |ja
 54 L: ja (.) äh

An dieser Stelle differenziert Linda die Orientierung. Sie grenzt sich davon ab, mit konkreten Erwartungen an ein Netzwerk heranzutreten. Es wird außerdem deutlich, dass diese Erwartungen an eine gewisse Haltung geknüpft sind und *von Haus aus* vorhanden sind. Diese anfängliche Haltung, wie an ein Netzwerk heranzutreten wird, ist insofern entscheidend, als dass sie den weiteren Verlauf des Netzwerks bestimmt. Linda grenzt sich erneut von Personen ab, indem sie diese als *so jemand* beschreibt. Ana vervollständigt den Satz von Linda, dass *so jemand* keine Chance hat in einem Netzwerk. Diese Person *hat schon verloren am Anfang*. In diesem Punkt sind sich alle Diskutantinnen einig, was durch die gegenseitige Ergänzung der Sätze sowie parallele Validierungen zum Ausdruck kommt.

- 55 U: |die gehn eh wieder
 56 A: |ja
 57 L: |die die die schaffens nicht amal zweimal
 58 äh zu kommen ja und äh weil sie beim ersten Mal schon die Erwartung so hoch
 59 U: |ja
 60 L: raufschrauben dass kein Mensch auf der Welt bringen kann ja und das machen sie
 61 U: |mhm
 62 L: aber dann gehen sie beim nächsten Netzwerk wi:eder so hoch ja und nach zehnten sind
 63 sie so frustriert ja
 64 A: |Netzwerke funktionieren nicht @(.)@
 65 L: |ja so genau ja das **bringt** für mich überhau:pt
 66 nichts

Ulrike elaboriert weiter: *die gehn eh wieder*. Sie spricht dabei, wie auch Linda zuvor, in der dritten Person Plural und grenzt sich ebenfalls von „denen“ ab. Für die Diskutantinnen geht es demnach darum, mit einer offenen Haltung an das Netzwerk heranzutreten und nicht *beim ersten Mal schon die Erwartungen so hoch rauf[zu]schrauben*. Sowohl Ana als auch Linda bedienen sich eines Redeimports von einer Person, die jeweils nur einmal bei verschiedenen Netzwerken war und den Schluss zieht: *Netzwerke funktionieren nicht @(.)@*. Ana lacht am Ende des Redeimports, der zunächst von Linda validiert wird, bevor sie ebenfalls mit dem Redeimport daran anknüpft: es **bringt** für mich *überhaupt nichts*. Performativ kommt durch die Ironie in den Äußerungen zum Ausdruck, dass Agata und Linda sich diesen Personen überlegen fühlen, weil sie die Logik des Netzwerks nicht begriffen haben.

67 L: ja und wenn man ihnen dann mal erklärt also du musst jetzt amal
68 U: |ja ja
69 L: amal äh dich regelmäßig und das heißt aber schon einmal im Monat also wenn du was
70 startest zumindest in einem Business dass du dich dann mal zwö:lf mal blicken lässt
71 A: |°mhm°
72 U: |°mhm°
73 L: damit die anderen auch dann das Bild haben und dass dann auch eingespeichert
74 A: |°ja°
75 L: bist wenn irgendwo anders priva:t bei einer Geburtstagsfeier oder sonstwas genau dieses
76 U: |mhm
77 L: Codewort äh aufkommt und dann Pi:ng und dann ah ja also da hab : ich die Agata äh
78 U: |mhm
79 A: |@(.)@
80 L: und wenn du in der Nähe von Linz bist hab ich dann die äh und da schauts so aus und
81 U: |mhm |mhm
82 L: äh und da schauts so aus und äh ich geb dir mal beide und schau dir die Webseiten an
83 A: |mhm |mhm
84 L: und entscheide ja

Es bedarf folglich einer Aufklärung dieser Personen, welche Linda im Folgenden inszeniert. Dabei wird deutlich, wie ein Netzwerk funktioniert und weshalb es wichtig ist, *regelmäßig* zu den Netzwerktreffen zu gehen. Die Vermittlung möglicher Aufträge findet demnach gar nicht auf direktem Wege in einem Netzwerk statt, weshalb die Erwartung, direkt bei einem Netzwerktreffen Aufträge zu erhalten, gar nicht erfüllt werden kann. Wenn überhaupt, dann werden die Aufträge in einer anderen Sphäre, nämlich der privaten vermittelt. Um in diese Sphäre einzutreten bedarf es allerdings etwas Geduld. Erst nach mindestens *zwö:lf* Netzwerkbesuchen sei man bei den Personen *eingespeichert*, sodass der Transfer vom Netzwerk in die private Sphäre stattfinden kann. Der Redeimport von Linda macht deutlich, dass die Vermittlung von Aufträgen auf indirektem Wege geschieht, und zwar durch Weiterempfehlungen. Um weiterempfohlen zu werden, müssen demnach zunächst Beziehungen aufgebaut werden, die frei von konkreten Erwartungshaltungen sind. Weil diese konkreten Erwartungen einem geschäftlichen Nutzen blockieren würden, erscheint es strategisch sinnvoll Netzwerke zu besuchen, in denen man sich wohlfühlt. Es dokumentiert sich das übergeordnete Ziel von den Netzwerkmitgliedern weiterempfohlen zu werden. Die

Handlungspraxis ist strategisch danach ausgerichtet und beinhaltet den Aufbau persönlicher Beziehungen, die zunächst losgelöst von geschäftlichen Interessen sind. Das wird erreicht, indem ein persönlicher Rahmen im Netzwerk geschaffen wird, der es ermöglicht, dass sich die Mitglieder untereinander kennenlernen.

4.2.4. Zusammenfassung

Die zentrale Orientierung, welche sich in der Gruppe Uni dokumentiert, ist, dass persönliche Beziehungen die Grundlage des geschäftlichen Erfolgs darstellen. Diese Beziehungen in einem Netzwerk aufzubauen hängt maßgeblich von einer Balance zwischen Geben und Nehmen in einem Netzwerk ab. Diese Balance zielt darauf ab, dass auf allen Seiten der Mitglieder ein Nutzen entsteht und somit die gegenseitige Unterstützung gefördert wird.

Wie bereits die Gruppe Bühne, verhandelt auch diese Gruppe das Thema der berufsbezogenen Homogenität in einem Netzwerk. Auf manifester Ebene bedauern die Teilnehmerinnen diese berufsbezogene Homogenität, welche dadurch zustande kommt, dass sich hauptsächlich Selbstständige in den Frauennetzwerken befinden. Es geht dabei jedoch nicht, wie in der Gruppe Bühne, darum, dass die Effizienz des Netzwerks darunter leiden könnte. Vielmehr wird es als Symptom dafür verstanden, dass das Bewusstsein bei Frauen nicht vorhanden sei, auf ihre gegenseitige Unterstützung angewiesen zu sein. Als Vergleichsfolie dienen die Männer, welche die gegenseitige Unterstützung unabhängig von einem formellen Rahmen - ‚ganz nebenbei‘ - praktizieren würden. Den Frauen wird diesbezüglich im Vergleich zu den Männern ein Defizit zugesprochen, welches sich im Rahmen formeller Frauennetzwerke ausgleichen lasse. Demnach folgt die Logik des Netzwerkens dem Prinzip des Ausgleichs. Eigene Ressourcen werden zur Verfügung gestellt, um im Gegenzug dafür einen geschäftlichen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen. Letzterer kommt dadurch zustande, dass die Mitglieder einander in ihrem jeweiligen (privaten) Umfeld weiterempfehlen. Das private Umfeld wird demnach als getrennt von dem formellen Netzwerk wahrgenommen. Es wird allerdings eine Verbindung der privaten und geschäftlichen Sphäre angestrebt, die über die persönliche Beziehung zu den einzelnen Mitgliedern zustande kommt. Diese Strategie kommt in der Diskussion zwar explizit zum Ausdruck, gleichzeitig grenzen sich die Diskutantinnen allerdings davon ab, mit einer konkreten Erwartung an ein Netzwerk heranzutreten, da diese den Aufbau persönlicher Beziehungen blockieren würde.

Die Bedeutung der persönlichen Beziehung kommt in der Passage „Präsenz und Psyche“ (Kap. 4.2.2.) sehr drastisch zum Ausdruck, indem ein Netzwerk maßgeblich zur Stabilisierung der psychischen Verfasstheit beiträgt. Diese Stabilität, welche durch ein Netzwerk ausgelöst

wird, kann stellvertretend als Grundlage für einen geschäftlichen Mehrwert gesehen werden. In einer nicht transkribierten Passage kommt zum Ausdruck, dass die Gruppe ein konjunktives Wissen teilt, dass jede Dienstleistung und auch Produkte im Zusammenhang mit der persönlichen Beziehung stehen. Ob ein gutes Foto bei einem Fototermin entsteht, oder aber die Wahl des/der Arztes/Ärztin, letztendlich scheint alles davon abzuhängen, ob die persönliche Beziehung stimmt.

4.3. Falldarstellung Gruppe Social Business

Der erste Berührungspunkt zu den Teilnehmerinnen Sara und Delia bestand in der telefonischen Kontaktaufnahme zu Sara. Ich fand ihre Telefonnummer im Internet, auf der Website ihres Netzwerks, dass sie gemeinsam mit einer Kollegin gegründet hat. Sara war sehr interessiert daran, mich bei der Masterarbeit zu dem Thema Selbstständigkeit und Frauennetzwerke zu unterstützen. Außerdem bot sie mir an, meine Anfrage an eine Bekannte (Delia) weiterzuleiten, die ebenfalls ein Frauennetzwerk in Wien gegründet hat. Sara stellte den Kontakt zwischen Delia und mir per E-Mail her. Das Netzwerk von Delia war mir bereits bekannt und ich hatte sogar schon eine Anfrage per Mail an die offizielle E-Mail-Adresse des Netzwerks gesendet, jedoch keine Rückmeldung erhalten. Als der Kontakt jedoch direkt über Sara hergestellt wurde, erklärte sich Delia umgehend bereit, an der Diskussion teilzunehmen. Im Verlauf der Gruppendiskussion wurde deutlich, dass die Frauennetzwerke von Delia und Sara miteinander kooperieren und es wurde auch thematisiert, dass die gegenseitige Unterstützung unterschiedlicher Frauennetzwerke angestrebt wird.

Zu dem Zeitpunkt der Kontaktaufnahme war es bereits Ende März und die Gruppendiskussionen konnten auf Grund der COVID-19 bedingten Einschränkungen nicht mehr an einem gemeinsamen Ort stattfinden. Aus diesem Grund entschied ich mich dafür, die Diskussionen via Videokonferenz abzuhalten. Dazu versendete ich eine E-Mail mit dem Einladungslink und fand mich bereits fünf Minuten vor Beginn in dem virtuellen Raum ein. Dort konnte ich offensichtlich keine weiteren Vorbereitungen treffen, keine Snacks bereit stellen etc. Die Teilnehmerinnen erschienen pünktlich auf dem Bildschirm, im virtuellen Raum. Da sie einander bereits kannten, fühlte ich mich doppelt im Zentrum der Aufmerksamkeit. Einerseits ausgelöst dadurch, dass ich die Einladung ausgesprochen hatte und mit einem Anliegen an die beiden herantreten bin, andererseits, weil beide mich noch nie gesehen hatten. Ich begann deshalb relativ schnell damit, mich und mein Forschungsvorhaben vorzustellen. Im Anschluss daran stellten auch Delia und Sara sich jeweils vor.

Delia hatte sich vor kurzem entschieden, ihren Teilzeit-Job in der Innovationsabteilung einer Unternehmensberatung zu kündigen, um hauptberuflich und auf selbstständiger Basis, das Netzwerk zu leiten, welches sie gegründet hat. Ihre Vision sei es, Frauen zu „empowern“, sodass sie ihr vollständiges Potenzial entfalten können. Das Netzwerk möchte sie so aufbauen, dass es sich im Rahmen eines Social Business Models nachhaltig selbst finanzieren kann. Die Mitglieder bezahlen dafür monatlich einen Beitrag. Außerdem werden kostenpflichtige Leistungen, wie z.B. verschiedene Workshop-Formate, sowie Mentoringprogramme angeboten. Je nach Mitgliedsstatus stehen unterschiedliche Optionen zur Verfügung.

Sophie startete vor 2 Jahren gemeinsam mit ihrer Kollegin in die Selbstständigkeit. Die beiden gründeten ebenfalls ein Frauennetzwerk, welches eine Expertinnenplattform darstellt, bei der sich Frauen anmelden können. Das soll Unternehmen sowie Institutionen ermöglichen, Frauen mit einer speziellen Expertise für ihre Anliegen, wie z.B. Podiumsdiskussionen, zu finden. Der Hintergrund dieses Schrittes in die Selbstständigkeit sei gewesen, dass Sara und ihre Kollegin es nicht mehr hätten hören können, dass Unternehmen und Institutionen zwar gerne eine Frau eingeladen hätten, jedoch keine gefunden haben, die über Expertise in dem jeweiligen Bereich verfügt. Sara betont, dass ihre Arbeit nicht darauf abzielt, dass Frauen sich an die bestehenden Rahmenbedingungen (am Arbeitsmarkt) anpassen. Vielmehr solle vor allem auf der Seite der Unternehmen und Institutionen etwas verändert werden. Ihr Netzwerk würde deshalb auch keine Workshops für Frauen anbieten, sondern berate Unternehmen dabei, wie sie für mehr Gleichstellung der Geschlechter sorgen können. Die Mitgliedschaft in dem Frauennetzwerk und die Anmeldung auf der Plattform sei für die Frauen kostenlos. Laut Sara habe sich das Geschäftsmodell organisch entwickelt und sei nicht von vornherein Sinn und Zweck der Idee, ein Netzwerk zu gründen, gewesen. Sara geht der Tätigkeit inzwischen zwar hauptberuflich nach, möchte sich aber nicht in der Startup-Szene verorten. Dort stoße sie nur selten auf Verständnis, weshalb sie das Geschäftsmodell als Social Business Modell beibehalte und z.B. kein Geld von den Frauen dafür verlange, dass sich diese auf der Expertinnenplattform anmelden können. Es sei ihr wichtig, authentisch zu bleiben und den Kern der Sache nicht zu vergessen, der nicht darauf abziele, möglichst viel Geld mit dem Netzwerk zu verdienen.

Beide Diskutantinnen leben in Wien und waren zu dem Zeitpunkt der Diskussion bei sich zu Hause. Bei Delia konnte man beobachten, dass sich während der Diskussion eine andere Person im gleichen Raum aufhielt. Sie trug jedoch Kopfhörer, weshalb es der Person nicht möglich war, uns zu hören. Sara schien bis auf eine kurze Ausnahme alleine im Raum zu sein und sie trug keine Kopfhörer. Es vergingen insgesamt 12 Minuten, bis ich den Eingangsstimulus formulierte. Obwohl die beiden einander bereits kannten, kam es in dem

Gespräch immer wieder zu langen monologischen Erzählungen, sodass der Diskurs wenig interaktiv war. Thematisch haben sich die beiden zwar aufeinander bezogen, es kam jedoch selten zu interaktiven und metaphorisch aufgeladenen Passagen bzw. zu einer unmittelbaren Verständigung, die auf einen geteilten Erfahrungsraum hingewiesen hätte. Vielmehr wurde auf kommunikativ-generalisierbares Wissen zurückgegriffen, etwa, wenn die Teilnehmerinnen einander erklärten, was das Netzwerken für sie bedeutet. An einer Stelle kam auch die unterschiedliche Ausrichtung der beiden Netzwerke zur Sprache: Während sich Saras Netzwerk eher in einem politischen Spektrum mit dem Fokus auf strukturellen Veränderungen verortet, ist Delias Netzwerk eher in einem geschäftlichen Kontext mit dem Fokus auf Mentoring und persönlicher Weiterentwicklung positioniert. Aus diesem Grund habe ich mich dafür entschieden, die wenig interaktive Eingangspassage näher zu beleuchten, da hier zum Ausdruck kommt, in welchem Kontext die beiden sich verorten. Grundsätzlich ist bei mir der Eindruck entstanden, dass die beiden sich gegenseitig zwar unterstützen, indem sie die Angebote des jeweils anderen Netzwerks wahrnehmen, jedoch gleichzeitig eine unterschiedliche Auffassung davon haben, was das eigene Netzwerk für sie bedeutet. Während Sara sich dagegen wehrt, den Fokus auf den monetären Aspekt des Netzwerks zu legen, scheint es für Delia viel selbstverständlicher zu sein, das Netzwerk als Einkommensquelle und in diesem Sinne als etwas Professionelles anzusehen. Für Sara ist es laut eigener Aussage nicht so einfach zu unterscheiden, ob es sich um ein formelles oder informelles Netzwerk handelt, da es immer beide Anteile gibt, während Delia sich in ihrem Netzwerk mehr in einer professionellen Rolle fühlt. Das Gespräch hat insgesamt 1 Stunde und 27 Minuten gedauert und wurde unter Einverständnis der Teilnehmerinnen, sowohl mit Ton als auch mit Video, aufgezeichnet.

4.3.1. Eingangspassage

Nachdem sich alle in dem virtuellen Raum eingefunden hatten, suchte Delia noch einen geeigneten Platz in ihrer Wohnung und wir begannen mit einer kurzen Vorstellungsrunde. Nach 12 Minuten leitete ich dann den offiziellen Teil ein, der den Anfang der Eingangspassage markiert.

- 1 Y: Alles klar ja dann fang ich vielleicht nochmal kurz an bisschen was über die Methode
- 2 zu sagen ähm weil äh Delia das auch schon angesprochen hatte jetzt mit der konkreten
- 3 Fragestellung (.) die gibts nämlich in dem Falle tatsächlich nicht und das ist auch
- 4 bewusst so also es geht ähm einfach darum dass ich b- dass ich euch als Gruppe oder
- 5 euch zwei jetzt eben zu ähm zusammengebracht habe damit ihr euch eben über die

6 Erfahrung die ihr in der Selbstständigkeit und eben in Frauennetzwerken gemacht habt
7 (.) ähm (.) darüber austauscht ohne dass ich jetzt konkrete Fragen stelle weil ich n Ziel
8 im irgendwie im Hinterkopf habe oder ne bestimmte Hypothese sondern einfach
9 tatsächlich das was einfach aus eurer Erfahrung heraus kommt also das was euch
10 einfällt das worüber ihr in Bezug auf dieses Thema irgendwie sprechen wollt oder könnt
11 oder was euch eben ja in dem Moment dazu einfällt und tatsächlich auch wichtig für mich
12 wäre dass ihr euch aufeinander bezieht also das es jetzt nicht so ist dass ich mein es ist
13 natürlich mein Forschungsinteresse aber das es jetzt nich so stark an mich gerichtet ist
14 und meine Frage beantwortet werden sondern tatsächlich eher darum geht was ihr (.)
15 selber für Erfahrungen mitbringt und ich eher so die gespannte Zuhörerin bin ähm die
16 sehr fremd einfach in diesem Feld ist und auch wirklich in der kompletten Breite alles
17 interessiert was es da zu erzählen gibt aus eurer Perspektive heraus (.) ist das soweit
18 verständlich von von

19 D: | wirst du wirst du Fragen stellen oder

20 Y: | genau also ich werd jetzt
21 gleich einfach nur so diesen Eingangsstimulus heißt das machen und dann gegebenenfalls
22 eben wenn ich mich nicht auskenn- oder so mal nachfragen ähm und wenn das Gespräch
23 zum Erliegen kommt dann auch dann stell ich Nachfragen aber erstmal würd ich so lange
24 warten bis euch tatsächlich nichts mehr einfällt

25 D: | (2) Alright

26 Y: | Genau (2) genau der
27 Eingangs- äh die Eingangsfrage ist tatsächlich einfach ganz breit wie ihr das so macht mit
28 der Selbstständigkeit und mit Frauennetzwerken

Die Diskussionsleiterin beschreibt zunächst, welche Methode der Erhebung zu Grunde liegt und welcher Ablauf sich daraus ergibt. In Z. 26 erfolgt die Eingangsfrage.

29 S: | (3) Delia magst du anfangen?

30 D: | °wie wir das so° (.) wie machen wir das mit der
31 Selbstständigkeit und mit Frauennetzwerken oke ähm also ich glaube da bei dieser
32 Frage gäbs jetzt irgendwie mehrere Layers sozusagen das eine ist ma:l oder ich sag
33 mal die Perspektive die ich heute bieten kann ist einerseits meine eigene Perspektive
34 durch genau durch durch durch die Selbstständigkeit die ich jetzt gerade starte
35 übrigens erst so richtig und die das Frauennetzwerk und von der anderen Per- und

- 36 Y: hmhm
37 D: die andere Perspektive ist die von dem hm von den Frauen im Netzwerk die ich so
38 mitbekomme hm: ja also wie machen wir das so im Prinzip ich glaub der Punkt ist
39 dass das hm diese Existenz von Netzwerken extrem wichtig ist hm:

Nach einer kurzen Pause stellt Sara die Frage an Delia, ob sie anfangen möchte, während Delia parallel bereits beginnt, die Frage zu wiederholen. Als Reaktion auf Saras Äußerung wiederholt Delia die Eingangsfrage ein zweites Mal. Es folgt der Versuch, die Frage in ihre Einzelteile zu zerlegen, da sie je nachdem in welcher Funktion sie bei einem Netzwerk dabei ist, dieses aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet. Einerseits leitet sie ein Frauennetzwerk und andererseits kennt sie auch die Perspektive der Mitglieder. Sie wiederholt daraufhin zum dritten Mal die Eingangsfrage *wie machen wir das so*. Schließlich beginnt sie damit, nicht ihre persönliche Erfahrung zu beschreiben, sondern erst einmal grundsätzlich über das Thema *Networking* zu sprechen. Der Sinngehalt dieser Äußerung weist daraufhin, dass sich Delia als Leiterin des Netzwerks in einer anderen Position sieht, als die Mitglieder. Diese Position geht möglicherweise damit einher, eine Außenperspektive einzunehmen, in der sie Frauennetzwerke im Allgemeinen beschreibt und dabei zunächst weniger auf ihre persönliche Erfahrung eingeht.

- 40 D: vor dem
41 Hintergrund dass hm: ja Männer schon sehr lange dieses Networking betreiben auf
42 ner informellen mehr oder weniger informelleren Basis und dass wir glaub ich auch
43 wissen *räusper* dass Jobpromotions und hm sowohl hm Jobbeförderungen im
44 Unternehmen als auch das hm das Florieren des eigenen Businesses des eigenen
45 Unternehmens sehr stark vom von der Qualität des Netzwerks abhängt und von den
46 Kontakten die ich machen kann oder mache und ja da ist es einfach so dass Männer da
47 schon lange dieses Networking betreiben diese sogenannte Vetternwirtschaft oder wie
48 man=s nennen möchte und deswegen ist es umso wichtiger dass Frauen sich
49 gegenseitig solidarisieren sich austauschen Kontakte knüpfen dieses Networking noch
50 mehr anzuleiten dass auch wirklich mehr und mehr passiert und es gibt ja auch
51 unglaublich tolle viele Frauennetzwerke egal ob in Wien oder weltweit

Delia vergleicht das Netzwerken mit jener Praxis, die Männer bereits seit langer Zeit vollziehen. Dabei handelt es sich um eine *mehr oder weniger informelle Basis*, die zwar durchaus einem geschäftlichen Zweck dient, jedoch nicht unbedingt in einem formellen Rahmen stattfindet.

Delia proponiert, dass der eigene wirtschaftliche Erfolg von *der Qualität des Netzwerks abhängt*. Ausgehend von dieser Erkenntnis, lasse sich folgern, dass Frauen gegenüber Männern etwas aufzuholen haben. Weil Männer Frauen in Hinblick auf Praxen des Netzwerkens so weit voraus seien, sei es umso wichtiger, dass *Frauen sich gegenseitig solidarisieren sich austauschen [...]*. Um diese von Delia positiv bewertete Entwicklung weiter voranzutreiben, sollten die Netzwerke angeleitet werden. Es dokumentiert sich darin die Vorstellung einer Praxis, welche die Frauen erlernen müssen, weil diese sich nicht ohne Anleitung entwickelt.

52 D: ähm: dann n
 53 anderer Punkt der ja der mir relativ wichtig ist oder uns wichtig ist wir sind eben ein
 54 Mentoringnetzwerk; das heißt wir haben halt gesagt oke wir wollen=n bisschen
 55 anderen wir wollen nicht dieses breite Netzwerken gehen sondern es geht nicht nur
 56 um die ähm es geht nicht nur um die Breite des Netzwerks also das ist auch ein Faktor
 57 der sehr wichtig ist und der zweite Faktor der sehr wichtig ist sind die tiefergehenden
 58 one to one Beziehungen ähm mit einer Person die in unserem Fall Mentor Mentorin
 59 ist die in deiner äh Industrie in deinem spezifischen Zweig Erfahrung und Knowledge
 60 hat und das wollten wir eben schaffen durch gezieltes Aufbauen von
 61 Mentoringbeziehungen ähm das war uns eben noch wichtig

Delia beschreibt daraufhin, wie die Anleitung konkret in ihrem Netzwerk aussieht: Es gehe nicht nur darum, sich auf die Breite des Netzwerks zu konzentrieren, sondern auch auf die *tiefergehenden one to one Beziehungen*. Es geht demnach nicht darum, möglichst viele Menschen kennenzulernen, sondern diejenigen, die in einem *spezifischen* Bereich hilfreich sein können. Die Orientierung, innerhalb des Netzwerkes ein ‚Defizit‘ auszugleichen, dokumentiert sich an dieser Stelle erneut. Im Rahmen des Mentoringprogramms hilft daher eine erfahrene Person einer unerfahreneren Person (in diesem Fall sind es immer Frauen), diesen Vorsprung aufzuholen.

62 D: und ja Punkto: ähm
 63 Selbstständigkeit (.) ja klar das is natürlich n Punkt wo=s auch nochmal extrem
 64 relevant wird wo man dann merkt wow oke ich hab vielleicht n Angebot was ich
 65 machen will an wen spiel ich das aus ähm (.) wie fang ich eigentlich an n
 66 Unternehmen aufzusetzen was für Förderstellen gibt es da gibt es ja 10 Millionen
 67 Fragen und da=is=es halt eben so dass es natürlich umso wichtiger wird ein gutes

68 Netzwerk zu haben wenn man mit seinem Angebot seinem Service rausgehen will als
69 wenn man vielleicht in nem Unternehmen ist dann spürt man glaub ich weniger diesen
70 Need Networking ja aber ich glaub man hat weniger den konkreten Need als in der
71 Selbstständigkeit

Delia kommt daraufhin noch auf den zweiten Teil der Eingangsfrage zu sprechen. Wie bereits zu Beginn der Passage, greift Delia nicht auf ihre persönliche Erfahrung zurück, sondern führt auf einer theoretisch-abstrakten Ebene aus, weshalb es grundsätzlich wichtig ist, in der Selbstständigkeit ein gutes Netzwerk zu haben. In einer Angestelltentätigkeit würde das Bedürfnis, das eigene Netzwerk dazu zu nutzen, das Geschäft aufzubauen und aufrecht zu erhalten, in den Hintergrund treten, weshalb das Thema unter Selbstständigen mehr Relevanz habe. Demnach strukturiert die Orientierung eines geschäftlichen Nutzens die Handlungspraxis des Netzwerkers.

72 D: und deswegen glaub ich dass um es abzuschließen dass die
73 Frauennetzwerke oder Netzwerke generell es geht mir nicht so sehr darum dass nur
74 Frauen untereinander bleiben sollten aber dass es extrem wichtig war dass es zu dieser
75 Entwicklung gekommen ist und extrem toll ist ja und als nächsten Step ist für mich
76 der Outlook dass wir es schaffen alle mehr gemeinsam zu machen ähm joa also wir
77 wir versuchen da auch nicht nich so mit den Female only events oder ja Männer sind
78 nicht willkommen wird eh nicht wird eh nicht so oft explizit gemacht aber unser
79 Ansatz oder unser Wunsch wäre es natürlich dass Feminismus inklusiv ist also dass
80 Männer hier auch genauso eingeladen sind sich einzusetzen dafür dass Frauen
81 gleichberechtigte Chan- gleichberechtigt sind gleiche Chancen haben gleiches
82 Gehalt haben das wär schön wenn man das jetzt noch schaffen würde mehr Männer in
83 diese Netzwerke einzuladen und mehr diese Themen auch für für Männer und diese
84 Problematiken von Frauen die Frauen in der Gesellschaft haben ähm (.) auch für für
85 Männer sichtbar zu machen das wär cool (2) ja jetzt hab ich viel geredet sorry @(.)@
86 Y: lmhm

Da sowieso der geschäftliche Nutzen im Fokus steht, sei es auch nicht notwendig, dass die *Frauen untereinander bleiben*. An dieser Stelle wird der exklusive Frauenrahmen als etwas, das sich aus der Vergangenheit überliefert hat, dargestellt. Ohne diese weiblichen Zusammenkünfte wären die Frauen jetzt möglicherweise nicht an der Stelle sich auf den

geschäftlichen Nutzen zu fokussieren. Dennoch sei es in der Gegenwart an der Zeit einen nächsten Schritt zu gehen, der da heißt, dass *alle mehr gemeinsam machen*. Es dokumentiert sich die Orientierung, dass die *Frauennetzwerke* nicht mehr von den *Netzwerken generell* getrennt werden sollten. Delia äußert den Wunsch, dass Feminismus *inklusiv* ist und meint damit, dass Männer miteinbezogen werden sollen, um *diese Problematiken von Frauen die Frauen in der Gesellschaft haben ähm (.) auch für für Männer sichtbar zu machen*. Nachdem sich die Frauen gegenseitig unterstützen, sei es nun wichtig, dass auch die Männer sich dieser Unterstützung in Bezug auf gleiche Chancen und gleiche Bezahlung anschließen. Es dokumentiert sich die Orientierung an einer berufsbezogenen Gleichstellung, die idealerweise sowohl von Frauen als auch von Männern vorangebracht wird. Die Verantwortung liegt allerdings bei den Frauen, die Männer aktiv *miteinzubeziehen* bzw. *einzuladen*. Nach einer kurzen Pause signalisiert Delia, dass sie ihre Ausführungen nun beenden und das Wort abgeben möchte.

- 87 S: |genau ähm also ich glaube ja der große Unterschied oder was ich jetzt in: unserer
 88 Arbeit immer sehr viel mitbekomme weil wir ja: ähm viel auch eben mit anderen
 89 Netzwerken zu tun haben wir sind von der Wirtschaftskammer von Frau in der
 90 Wirtschaft gesponsert das heißt wir gehen sehr viel zu Frauennetzwerktreffen, die für
 91 mich jetzt keinen bestimmten kein bestimmtes Ziel haben oder keinen bestimmten
 92 Zweck haben außer das reine wir sind Unternehmerinnen wir sind ähm erfolgreich
- 93 D: |mhmm
- 94 S: und wir kommen zusammen und wir tauschen uns aus weil wir Frauen sind und weil
 95 das so wichtig ist sich halt auch Frauen also das Frauen untereinander sich auch unter
 96 die Arme greifen ähm und dabei fällt mir halt sehr stark oft auf und dem versuchen
 97 wir sehr stark auch entgegenzuwirken dass dass es dann erst recht wieder
 98 Verhaltensweisen auch von Männernetzwerken eins zu a kopiert also dieses ähm
- 99 D: |mhmm
- 100 S: (progressive) wir unterstützen einander und wir sind da in diesem Club wir sind da ein
 101 äh Rotary Frauenclub wir sind da im Lions äh Frauenclub wir sind da blablabla keine
 102 Ahnung i- (.) name them ähm dass das dann halt dass=s einfach erst recht wieder (.)
 103 die gesamten patriarchalen Verhaltensweisen nur von Frauen praktiziert ich mein (.)
 104 s=würde ja auch keinen Sinn machen dass es jetzt grad also dass Frauen jetzt nicht
 105 unmittelbar davon betroffen sind aber das is halt ich ich find das is halt sehr oft sehr
 106 deutlich sichtbar

Sara ergreift daraufhin das Wort und beschreibt, dass es innerhalb der Frauennetzwerke große Unterschiede gibt. Sie grenzt sich von solchen Frauennetzwerken ab, die sich an dem männlichen Netzwerkmodell orientieren und - außer einander weiterzuempfehlen - *kein bestimmtes Ziel haben oder keinen bestimmten Zweck haben*. Was zuvor von Delia als informelles Netzwerk beschrieben wurde, wird von Sara in Zusammenhang mit patriarchalen Verhaltensweisen gebracht. Während Delia eine Annäherung verschiedener Netzwerke anstrebt, grenzt Sara die Frauennetzwerke klar von informellen (Männer-) Netzwerken ab. Es dokumentieren sich darin eine gegenläufige Orientierungen der Diskutantinnen. Sara formuliert das Ideal, innerhalb eines Frauennetzwerks ein gemeinsames Ziel zu verfolgen, ohne dabei patriarchale Verhaltensweisen zu kopieren.

107 deswegen glaub ich dass das Wichtigste is in der
108 Frauennetzwerksarbeit dass es einen ganz konkreten Zweck hat weil du musst halt
109 auch irgendwie Community bilden und du musst dir eine eine ja eine ges- eine
110 Community um dich herum irgendwie aufbauen die dann mit dir diesen gemeinsamen
111 Zweck irgendwie verfolgt und der soll ja eigentlich also find ich eben nicht nur sein
112 wir unterstützen uns auch gegenseitig und wir machens so wie so wie
113 Männernetzwerke dass sobald du da halt Mitglied bist wir dich einfach
114 weiterempfehlen wir dich anstellen etc. ähm genau und das is- halt bei uns (.)
115 versuchen wir halt so klar wie möglich immer wieder zu betonen was da das Ziel ist

Sara elaboriert die Orientierung weiter und betont erneut, dass ihr Netzwerk (*bei uns*) sich von anderen Netzwerken abgrenzt, indem sie *immer wieder betonen was da das Ziel ist*. Es bleibt an dieser Stelle indexikal, worin das Ziel besteht. Jedoch scheint ein wichtiger Bestandteil dieses Ziels zu sein, es nicht so zu machen wie Männernetzwerke, die einander gegenseitig unterstützen. Auch in diesem Punkt stimmt Sara nicht mit dem überein, was Delia zuvor gesagt hat. Delia hat den Zweck des Netzwerks nämlich auch so beschrieben, dass sich die Frauen miteinander solidarisieren (Z.49). Die beiden stimmen darin überein, dass sie sich von informellen Männernetzwerken abgrenzen, jedoch scheint es bei Delia vor allem darum zu gehen, den individuellen beruflichen Erfolg von Frauen zu fördern, während es bei Sara darum geht, darüber hinaus ein gemeinsames Ziel als *Community* zu verfolgen. Daraus lässt sich schließen, dass die Gruppe in diesem Fall „keinen gemeinsamen Orientierungsrahmen hat bzw. es Rahmeninkongruenzen gibt“ (Przyborski, 2004).

- 116 S: und auch bei uns im Verein gibt's einige Männer (.) also ich find auch die prinzipiell
 117 das ähm sehr wichtig dass Männer in diesen ganzen Sachen als Allies einen
 118 unterstütz:ten: ich find es brauch also es is ga:nz wichtig dass auch dass es diese
 119 Spaces gibt für Frauen und dass es diese Netzwerke gibt nur für Frauen und das is
 120 extrem wichtig ja also da gibts auch einen Druck den manche Frauennetzwerke oft
 121 irgendwie verspüren was ich so mitbekomm- dass halt dann auch die Leute von außen
 122 sagen na nehmts halt auch Männer auf und seids nicht so und ihr seids so excluding
 123 undsoweiter ähm aber ich find=s=is bei manchen Sachen wahnsinnig wichtig ja genau
 124 (2) so viel dazu einmal (vor allem von) (3)
 125 D: |voll ja

Sara greift daraufhin das Thema Männer im Netzwerk auf. Sie signalisiert, dass sie auch der Meinung ist, dass die Männer *in diesen ganzen Sachen* eine unterstützende Rolle einnehmen können. Im nächsten Satz grenzt sie sich allerdings davon ab, dass es von Frauennetzwerken erwartet wird inklusiv zu sein. Es folgt eine rituelle Konklusion in Form einer Metarahmung, in der eine dritte Orientierung die Widersprüchlichkeit aufgibt. Darin einigen sich beide darauf, dass der Ansatz, auch Männer im Netzwerk zu integrieren, für *manche Sachen* nicht passend ist.

4.3.2. Passage Geschäftsmodell

Die im Folgenden analysierte Passage entspann sich nach 35 Minuten selbstläufigen Gesprächs. Unmittelbar vor der Anfangssequenz sprach Delia darüber, dass sie es wichtig findet, Geld für die angebotenen Leistungen im Netzwerk zu verlangen, nicht zuletzt, um damit eine Vorbildfunktion zu erfüllen. Nach einem kurzen Exkurs zum Thema Selbstständigkeit in Zeiten von Corona, sind beide sich einig, dass das Thema Geld ein *spannendes Thema* ist. Zuvor wurde auch die Problematik thematisiert, als nicht ideologisch genug zu gelten, wenn man als Frauennetzwerk Geld verdient. Im Startup-Kontext hingegen werde man nicht ernst genommen, wenn das Geld nur die Kosten deckt und darüber hinaus kein Gewinn erwirtschaftet wird.

- 1 D: |aber das n spannendes Thema dieses Entgeltliche sehr spannend
 2 S: |Ja voll ich finds
 3 auch voll spannend und auch gerade dann wieder in Verbindung und in de- also da
 4 hast du vielleicht mehr Erfahrung aber da hatten wir halt überhaupt keine Erfahrung

- 5 mit die Verbindung eben Frauennetzwerk wenn jetzt also mein Netzwerk eben so aus
 6 dieser ideologischen frauenpolitischen Szene Ding und auf einmal kommt ma halt
 7 D: |mhmm |mhmm
 8 S: dadurch dass ma als Frauennetzwerk irgendwie gute Arbeit macht und das dann auf
 9 einmal ganz orga:nisch ein Businessmodell drumrumwachst in die Startup-Szene rum
 10 und das is wieder was also das is dann wieder wa eh was komplett (.) @(.)@
 11 D: |ja
 12 S: (Mann läuft durch den Raum)
 13 D: @(.)@
 14 S: |Äh ja wieder wieder eine komplett andere ähm andere Erfahrung irgendwie

Delia proponiert in Form einer abstrahierenden Beschreibung, dass *dieses Entgeltliche sehr spannend* sei. Der Sinngehalt wird von Sara validiert. Beide scheinen sich mit dem Thema Geld zu befassen. Sara elaboriert diesen Sinngehalt daraufhin weiter und macht das Spannungsfeld, in dem sich die beiden bewegen, deutlicher. Dieses erstreckt sich nämlich von der ideologischen Frauenpolitischen Szene auf der einen bis zur Startup-Szene auf der anderen Seite. Sie grenzt diese beiden Felder damit klar voneinander ab und macht das auch begrifflich explizit, indem sie die Erfahrungen in den beiden Szenen als *komplett andere ähm andere Erfahrung irgendwie* beschreibt. Sie selbst ordnet sich und ihr Netzwerk der ideologischen Frauenpolitischen Szene zu und spricht Delia als Repräsentantin der Startup-Szene an. Die Berührungspunkte mit der Startup-Szene kommen dadurch zustande, dass Saras Frauennetzwerk ebenfalls in einem Geschäftsmodell aufgeht, d.h., dass sie damit Geld verdient.

- 15 S: wo dann die Leute so erstaunt sind davon dass ma ein Start Up ein Business Modell
 16 D: |mhmm
 17 S: hat und das aber als Social Business Modell beibehalten will wie oft wir gehört haben
 18 D: |mhmm |genau (.) genau
 19 S: von irgendwelchen Leuten warum ihr könntts doch was verlangen dafür dass sich die
 20 Frauen bei euch anmelden und ich halt gesagt hab na das is halt nicht der Punkt
 21 D: |Ja

Sara grenzt sich allerdings von dieser Szene ab, in der sie mit ihrem Geschäftsmodell auf Erstaunen trifft. In einer (Startup-) Welt, in der es darum geht, möglichst viel Umsatz zu generieren, stößt ihre Herangehensweise, kein Geld von den Frauen für die Anmeldung auf der

Expertinnenplattform zu verlangen, auf Unverständnis. Es geht demnach um etwas anderes als ein reines Startup-Modell. Dieser Sinngehalt wird von Delia validiert.

- 22 S: also
23 unser Verein das ist das Frauennetzwerk und das wirds ja immer geben so das is ja die
24 D: |mhm
25 S: Basis für alles was danach kommt ja und ich glaub des is halt (.) des is halt auch sehr
26 D: |mhm
27 S: wichtig dass der Kern von einem Frauennetzwerk egal wie sich das halt auch
28 entwickelt und das soll sich entwickeln und das soll sich auch äh ins Entgeltliche
29 entwickeln aber dass der Kern halt irgendwie beibehalten bleibt weil ma muss ja
30 irgendwie auch glaubwürdig bleiben;
31 D: |Ja absolut;

Sara elaboriert die aufgeworfene Orientierung weiter und macht deutlich, was der *Punkt* ist. An dieser Stelle verwendet sie die Bezeichnung *unser Verein* und grenzt sich damit von einem Geschäftsmodell ab. Dieser *Verein* sei die *Basis für alles was danach kommt*. Was danach kam, hat sie bereits in der vorangegangenen Sequenz angesprochen, nämlich dass *ganz orga:nisch ein Businessmodell drumrum[ge]wachs[en]* ist. Worum es herumgewachsen ist, ist der *Kern* des Netzwerks, der zwar die *Basis* des Geschäftsmodells ist, selbst jedoch nicht zu einem werden soll. Wenn dem so wäre, dann würde das Netzwerk an Glaubwürdigkeit verlieren. Wohlmöglich ist diese Glaubwürdigkeit daran genknüpft, dass nicht das Geld, sondern ‚die Sache‘ im ideologischen Sinne im Vordergrund steht. Dieser Sinngehalt wird von Delia validiert.

- 32 D: genau und das Thema social
33 Business find ich auch n super Stichwort ähm das is auch so=n bisschen meine Vision
34 vom Ganzen ähm also ich seh das soziale Unternehmertum als das zukunfts-
35 zukünftige Wirtschaftsmodell für jegliche Unternehmen das heißt ähm dass wir alle
36 ein einen sozialen Gedanken haben der uns antreibt wo wir intrinsisch motiviert sind
37 ähm und ich glaube aber dass man dann gleichzeitig auch versuchen sollte und muss
38 auch damit irgendwie ähm mh nachhaltig wirtschaften zu können das heißt dass man
39 seine Kosten decken kann und das sind natürlich auch idealerweise Personalkosten
40 das wär so mein Ziel und so is eigentlich auch das is auch so wie ich XXX weiter

41 aufbauen möchte ähm zu sagen man gibt eine Dienstleistung an Beneficeries jetzt in
 42 unserem Fall Frauen die ähm und das zu versuchen aber das irgendwie anderweitig
 43 S: Lmhm
 44 D: versuchen zu monetarisieren durch Unternehmen und durch andere Leute die doch
 45 bitte dafür zahlen sollen dass wir jetzt diese gesellschaftliche Schieflage haben; das
 46 wär so meine Vision für das Ganze und ich glaub das is auch ganz wichtig weil wir
 47 uns dann auch nachhaltig aufstellen können weil wir dann garantieren können dass
 48 wir dass wir gute Qualität liefern ähm dass wir selber aber auch nicht ausbrennen und
 49 uns selber nicht verausgaben wir sind nicht Mutter Theresa sondern wir müssen auch
 50 unsere Miete bezahlen ich mein wenns das bedingungslose Grundeinkommen gibt
 51 dann kein Problem dann mach ich das doch auch gerne alles gratis @(.)@ ähm ja aber
 52 (.) dem ist ja gerade noch nicht so und deswegen müssen wir da auch kreativ sein und
 53 S: LJa
 54 D: auch versuchen irgendwie auch Möglichkeiten zu finden wie man sich auch finanzieren
 55 kann also ich glaub das is schon auch wichtig und eben irgendwo auch
 56 S: Lmhm

Im Folgenden greift Delia das Stichwort *Social Business* auf und führt die Elaboration in Form einer abstrahierenden Beschreibung fort. Sie verortet das soziale Unternehmertum, in dem nicht das Geld, sondern die Sache im Vordergrund steht als *das zukünftige Wirtschaftsmodell für jegliche Unternehmen*. Während das gegenwärtige Wirtschaftsmodell vor allem von dem Profitgedanken getragen sei, würde dieser durch den *sozialen Gedanken* ersetzt. Die Motivation wird dann nicht mehr extrinsisch (z.B. durch Geld) ausgelöst, sondern alle machen das, *was uns antreibt wo wir intrinsisch motiviert sind*. Die Motivation kommt von innen und nicht von außen. Das Geld, welches trotzdem nötig ist, dient nur mehr dem Zweck, die Kosten zu decken (nicht aber als Anreiz zur Arbeit). Das Geld ist somit weitgehend unabhängig von der Motivation, zu arbeiten und dient nur dem Zweck, die *Miete bezahlen* zu können. Würde es das *bedingungslose Grundeinkommen geben*, dann würde sie auf ein Gehalt verzichten. Sara validiert an dieser Stelle den Sinngehalt, dass die Motivation, zu arbeiten, losgelöst ist von der Bezahlung. In einer idealen Welt würde sich Delia wünschen, ihre Tätigkeit unabhängig von einer monetären Gegenleistung ausführen zu können. Da diese Strukturen jedoch nicht gegeben sind, muss sie sich anpassen und *kreativ* sein. Diese Kreativität bedeutet, individuelle Lösungen für strukturelle Probleme zu finden.

57 D: genau das wollte ich eben noch sagen diese Vorbildrolle ähm irgendwie dacht ich mir
 58 auch so oke ich will da jetzt Frauen sagen dass sie ähm dass sie das Vertrauen in sich
 59 selbst haben müssen dass sie ihren Wert kennen sollen gerade auch den Wert für ihre
 60 Arbeit gerade auch was das Thema Pricing angeht bei Selbstständigen was das Thema
 61 Gehaltsverhandlungen angeht usw da muss ich ja irgendwie auch n Rolemdodel sein
 62 da kann ich ja dann auch nicht sagen °ja oke nein ich machs gratis° äh ne also da muss
 63 S: |voll
 64 D: man irgendwie auch überlegen wie positioniere ich mich und wie (.) wie geb ich das
 65 eigentlich weiter diese Werte die ich mir eigentlich wünsche

Eingebettet sind diese Lösungen in einer Rhetorik des Empowerments, denn indem sie Geld für ihre Arbeit verlangt, geht Delia davon aus, damit auch andere Frauen zu ermutigen, den Wert ihrer Arbeit zu kennen und einzufordern. Delia sieht sich selbst in einer *Vorbildrolle* für andere Frauen. Sie möchte anderen Frauen vermitteln, dass sie *das Vertrauen in sich selbst haben müssen dass sie ihren Wert kennen sollen gerade auch den Wert für ihre Arbeit*. Indem sie Geld für die Arbeit im Frauennetzwerk verlangt, lebt sie die Werte vor, welche sie sich wünscht. Die Wirkung nach außen soll demnach die sein, nichts gratis anzubieten, sondern der eigenen Arbeit immer einen monetären Wert beizumessen. Das Enaktierungspotential liegt darin, die Veränderung, die sie sich wünscht, zunächst selbst vorzuleben. An dieser Stelle dokumentiert sich die Orientierung, dass individuelle Veränderungen, d.h. Veränderungen des eigenen Verhaltens strukturelle Veränderungen in der Gesellschaft nach sich ziehen. Folgt man dieser Logik, wäre es die Aufgabe der Frauen, mehr Geld für ihre Arbeit zu verlangen, wenn es das Ziel ist, die gleiche Bezahlung wie Männer zu erhalten.

66 S: |voll und gleichzeitig
 67 steh ich zum Beispiel eben weil das auch bei uns immer wieder kommt ähm auch oder
 68 auch die Anfrage machts ihr auch äh Verhandlungsscoachings äh
 69 Gehaltsverhandlungsscoachings und ich steh zum Beispiel dem sehr sehr kritisch
 70 D: |mhmm ja |loh
 71 S: gegenüber
 72 D: |voll
 73 S: |weil ich eben bei dem ein oder anderen Gehaltsverhandlungsscoaching
 74 drin war bei wo ich wieder zurückkomme auf das wir wir ahmen irgendwie männliche
 75 Verhaltensweisen nach und passen uns da auch irgendwie an die Rahmenbedingungen

76 D: |Ja ja
 77 S: und an die Normen die uns die ja vorgegeben worden sind halt von in den letzten
 78 D: |mhm
 79 S: hundert Jahren von Männern für Mä:nner machen das halt auch und übernehmen des
 80 ähm i bin da immer sehr sehr kritisch also wenns irgendwann amal einen guten
 81 Gehaltsverhandlungs- äh coachingsworkshop Coachingworkshop gibt dann werd ich
 82 auf jeden Fall daran teilnehmen aber ich mh also

Sara differenziert die Orientierung, der eigenen Arbeit einen Wert beizumessen. Häufig würden in Formaten wie *Gehaltverhandlungsscoachings* die *Rahmenbedingungen*, an die sich die Frauen anpassen sollen, als gegeben betrachtet. Delia validiert diesen Sinngehalt. Sara grenzt sich davon ab, dass die gleichen Normen, welche *von Männern für Mä:nner* vorgegeben wurden, nun von Frauen für Frauen vorgegeben werden. Demnach sieht Sara auch die Vorbildrolle, welche sich den vorgegebenen (männlichen) Normen anpasst, kritisch. Einem *guten* Gehaltsverhandlungsworkshop würde sie allerdings offen gegenüberstehen. Sie erkennt damit an, dass das Thema relevant ist, die gegenwärtige Umsetzung der meisten Frauennetzwerke entspricht jedoch nicht ihren Vorstellungen.

83 D: |ich finde wir sollten einen
 84 Gehaltsverhandlungsworkshop für Unternehmen machen äh und ihnen mal zeigen
 85 @dass es nicht daran liegt@ wie schlecht die Frau verhandelt oder gut oder wie auch
 86 immer (.) äh sondern warum könnt's ihr=s nicht gleich gleich zahlen ja also ähm das is
 87 eigentlich das wär vielleicht mal ne Idee wie man seinen Angestellten gleich äh viel
 88 bezahlt @egal welches Geschlecht@
 89 S: |@(2)@ Well
 90 Y: |@(.)@
 91 D: |Ja Ja (.) das wär dann eigentlich
 92 S: |gute Frage
 93 D: eher der (.) der Ansatz ne ja
 94 S: |I dont know (3) Josefine hast du irgendwelche weiß ich nicht Fragen?

Delia ergänzt die Ausführungen von Sara damit, dass nicht die Frauen sich an die Normen anpassen sollten, sondern die Normen selbst sich verändern sollten. Demnach sollten nicht die

Frauen in ihrem Verhalten verändern, sondern die Unternehmen. Performativ kommt durch das Lachen bei der Äußerung @egal welches Geschlecht@ eine gewisse Ironie zum Ausdruck. Möglicherweise erscheint ihr der Vorschlag als nicht wirklich realistisch, da Frauen und Männer in der Realität unterschiedlich bezahlt werden. Tatsächlich spiegelt sich der Vorschlag auch nicht in ihrer Handlungspraxis wider, in der sie sich selbst in die Pflicht nimmt, für den Wert ihrer Arbeit einzustehen und nicht die Unternehmen bzw. Institutionen, die Arbeit von Frauen fair zu bezahlen.

Bei der Beendigung des Themas kommt es zu einer rituellen Synthese der entgegenstehenden Orientierungsgehalte, die das Thema zwar aufhebt, es jedoch inhaltlich nicht abschließt (Przyborski, 2004, S.72). Die beiden sind sich einig, dass in einer idealen Welt nicht die Frauen sich verändern sollten, sondern die Unternehmensstrukturen. Durch gemeinsames Lachen kommt performativ zum Ausdruck, dass die Ironie der Situation übereinstimmend verstanden wird. *Eigentlich* wäre das eher *der Ansatz*, der in der Realität jedoch nicht so umgesetzt wird. Das Ende der Passage markiert eine kurze Pause, in der deutlich wird, dass keine der Diskutantinnen mehr etwas zu dem Thema zu sagen hat. Das selbstläufige Gespräch kommt an dieser Stelle zum Erliegen und Sara wendet sich ‚hilfesuchend‘ an die Diskussionsleiterin.

4.3.3. Passage Bewertung

Die im Folgenden analysierte Passage ereignete sich nach 1 Stunde und 13 Minuten und wurde durch eine immanente Nachfrage der Diskussionsleiterin evoziert. Zuvor ging es darum, dass die übergeordnete Motivation des Netzwerkes darin besteht, nette Menschen kennenzulernen, die man sympathisch findet und mit denen man dementsprechend gerne Geschäfte macht.

- 1 Y: Da is oft so dieser dieser Switch also is mir auch schon aufgefallen zwischen eben
 2 privat und beruflich also so dieses gerade so durch diesen Sympathieaspekt ähm dass
 3 es da eben sehr sehr gerade für für für Frauen auch in der Selbstständigkeit teilweise
 4 schwierig wird so bisschen das so: äh abzu- voneinander abzugrenzen muss ja
 5 vielleicht auch nicht sein aber das also das is glaub ich auch noch n spannender äh
 6 Punkt irgendwie so wie was passiert da so?
 7 D: hm hm

Die Diskussionsleiterin greift das Thema Sympathie auf und teilt ihren persönlichen Eindruck, dass das Private teilweise schwierig von dem Beruflichen abzugrenzen sei, mit der Gruppe. Sie

wird damit für eine kurze Zeit Teil der Gruppe und gibt ihre distanzierte Haltung auf. Zum Ende hin kristallisiert sich jedoch eine Frage an die Gruppe heraus, in der sie sich auch von einer Bewertung der Beobachtung distanziert (*muss ja vielleicht auch nicht sein*) und damit erneut eine Fremdheit gegenüber dem Thema signalisiert. Der propositionale Gehalt dieser immanenten Nachfrage besteht darin, dass Frauen die Abgrenzung zwischen der privaten und der beruflichen Sphäre schwerfällt. Delia ratifiziert diese zunächst mit Hörerinnensignalen.

- 8 D: Lmh: (.) mhm (.) hat das auch n bisschen
 9 was zu tun mit so wie netzwerken Frauen wie netzwerken Männer oder so oder wie man
 10 ähm was man ja auch oft sieht find ich is äh dieses Verhalten vo:n keine Ahnung bei
 11 mir im Unternehmen ja da jetzt war der der jung- der junge Kollege halt squashen mit
 12 dem Chef und jetzt sind die auf so=ner Buddyebene (.) wo ich halt irgendwie nich
 13 Y: Lmhm
 D: wirklich mit ihm hinkommen kann weil ich bin halt mega professionell und ich liefer
 halt gute Arbeit und bei uns sind die Gespräche dann eher auf der Ebene und ich finds
 aber schwierig dann zu sagen u:nd wie war dein Wochenende mit deiner Freundin so
 warst du wa:ndern aha also so dieses ähm oke wie schaff ich da den Switch und wie
 schaff ichs da mich auch sympathisch zu machen und das fänd ich auch spannend mal
 irgendwie keine Ahnung ob das jetzt n Vorurteil is aber es is son bisschen mein Ei:ndruck
 14 S: Lvoll
 15 D: (.) also ja

Delia bringt zunächst performativ zum Ausdruck, dass sie nachdenkt, und beginnt dann den Orientierungsgehalt zu elaborieren. Der Sympathieaspekt, der die Schnittstelle von privatem und beruflichen darstellt, steht laut Delia in einem Zusammenhang mit einer geschlechtsspezifischen Art zu netzwerken. Delia erzählt daraufhin ein Beispiel aus ihrem Unternehmen. Im Gegensatz zu ihr, würde es dem *junge[n] Kollegen* leichter fallen, eine private Beziehung zu dem Chef aufzubauen. Beide sind männlich und gehen miteinander *squashen*, was dazu führt, dass *die auf so=ner Buddyebene* sind. Sie (als Frau) ist hingegen *mega professionell und [...] liefer[t] halt gute Arbeit*. Die professionelle Ebene steht der privaten Ebene somit im Weg. Es falle ihr nämlich schwer, von der professionellen Ebene in die private Ebene zu wechseln und persönliche Fragen zu formulieren, wie z.B. *wie war dein Wochenende mit deiner Freundin so*. Dieser *Switch* zwischen professioneller und privater Ebene erscheint Delia allerdings als erstrebenswert, weil sie sich dadurch sympathisch machen

kann, was als positiver Horizont fungiert. Dieser wird jedoch von dem negativen Gegenhorizont begrenzt, in einem professionellen Kontext über private Dinge zu sprechen. Es handelt sich demnach um ein Orientierungsdilemma, welches nicht gelöst ist und von Delia als *spannend* bezeichnet wird. Sara validiert die Orientierung, woraufhin Delia noch anmerkt, dass sie sich bewusst ist, dass ihre Einschätzung möglicherweise auf geschlechterbezogenen Vorurteilen beruht.

- 16 S: |voll und gleichzeitig is es halt auch wie immer die Bewertung
 17 von außen also ma sagt doch immer (.) also so was denken sich die Leute quasi
 18 D: |ja
 19 S: wenn sie zwei Männer im Restaurant sehen denken sie sich boah das is sicher
 20 Business und die die retten grad sicher die Welt und wenns zwei Frauen sind is es ma:
 21 D: |ja
 22 girls night juhu und und wenns ein Mann und eine Frau sind hat es immer diesen
 23 D: |voll
 24 S: Datecharakter ähm
 25 D: |voll voll hast recht mhm genau diese diese Zuschreibung
 26 S: |die
 27 Zuschreibung von außen genau und gleichzeitig natürlich auch je jünger du bist und je
 28 D: |ja
 29 S: weiblicher du bist und je mehr du dann mit einer Gruppe von Männern irgendwo
 30 higest desto eher bist du dann halt einfach die Sekretärin also mir is es wahnsinnig oft
 31 D: |ja
 32 S: so gingen als ähm in meinem alten Job (.)

Sara knüpft an dem Thema 'Vorurteile' an und validiert die Orientierung, dass diese eine Rolle im beruflichen Kontext und insbesondere im Umgang mit männlichen Vorgesetzten eine Rolle spielen. Selbst wenn es sich also um Vorurteile handelt, werden diese *von außen* an sie herangetragen. Das wäre außerdem situationsübergreifend, nämlich *immer* der Fall. Sara zählt daraufhin beispielhaft mehrere Vorurteile, die sie in den Köpfen der Leute vermutet, auf. Demnach sei die Bewertung eine andere, wenn zwei Männer zusammen in einem privaten Rahmen (*Restaurant*) gesehen werden, als wenn eine Frau und ein Mann dort zusammen gesehen werden. Während bei den Männern durchaus ein professionelles Verhältnis während einer privaten Aktivität unterstellt wird, ist es bei einem Mann und einer Frau nicht der Fall.

Die Konnotation sei dann, dass es sich um ein privates bzw. romantisches Treffen handelt. Aus diesem Grund falle es ihr schwerer als ihrem männlichen Kollegen, ein privates Verhältnis zu dem Vorgesetzten aufzubauen. Es dokumentiert sich, dass das Verhalten also von Vorurteilen geprägt ist, die in ihnen verankert und von außen an sie herangetragen werden. Delia validiert diese Orientierung sehr deutlich und wiederholt nochmal, dass es um die *Zuschreibung* geht, also um etwas das von außen auferlegt wird. Sara elaboriert weiter in Form einer Beschreibung, dass verschiedene äußere Merkmale (*je jünger du bist und je weiblicher*) mit bestimmten Zuschreibungen verknüpft sind. Die Zuschreibungen gehen demnach meistens zu Lasten der Professionalität von Frauen. Je nachdem, ob sie mit anderen Frauen oder mit Männern unterwegs sind, wird ihnen jeweils etwas anderes unterstellt, nicht jedoch, dass es sich um ein professionelles Treffen in einem privaten Rahmen handeln könnte. Der für das Netzwerken erstrebenswerte *Switch* zwischen privat und professionell scheint unter Männern und Frauen daher mit Schwierigkeiten verbunden zu sein, die mit einem Unwohlsein zusammenhängen, falsch beurteilt zu werden.

- 33 S: also es is die Zuschreibung von außen und
34 oft will ma sich eben deswegen versteh ich Delia dass du sagst du willst jetzt auch
35 nicht weiß ich nicht ma will nicht auf Zwang irgendwie sagen na wie war dein
36 Wochenende und aha und wie gehts den Kindern so: also das is halt so

Sara äußert ihr Verständnis gegenüber Delia, dass das Bewusstsein dieser *Zuschreibung von außen* dazu führt, sich nicht wohl dabei zu fühlen, eine private Beziehung zu dem Chef aufzubauen. Wohlmöglich steckt dahinter die Befürchtung, es könnten vorurteilsbehaftete Bewertungen vorgenommen werden bzw. ein *Datecharakter unterstellt werden*. Es handelt sich demnach um ein konjunktives Wissen, welchen Vorurteilen Frauen im beruflichen Kontext ausgesetzt seien. Diese dokumentieren sich insofern in der Handlungspraxis, dass sich die Frauen gehemmt fühlen, eine private Beziehung zu männlichen Vorgesetzten aufzubauen.

- 37 D: Lmhm (.) ja
38 genau das muss man irgendwie einmal so einmal so abtasten so oke wie kann ich mit
39 dem reden über welche Themen und keine Ahnung was und ja: und dann is natürlich
40 schon auch das Thema wenns dann irgendwie darum geht dass da ne gewisse sexuelle
41 Anziehungskraft besteht oder so weil das kann ja immer passieren zwischen Mann
42 und Frau ((seufzt)) das macht das Ganze jetzt nicht unbedingt leichter um dann

Delia elaboriert weiter in Form einer Exemplifizierung. Sie selber habe kürzlich die Erfahrung gemacht, dass ihr Chef einen sexistischen Spruch äußerte, der Frauen auf ihre sexuelle Anziehungskraft reduziert. Sara validiert den Sinngehalt und bringt auf ironische Weise zum Ausdruck, dass sie Verständnis dafür hat, dass Sara diesen Arbeitsplatz verlassen hat. In dem gemeinsamen Lachen kommt zum Ausdruck, dass die Situation übereinstimmend verstanden wird. Da Delia bereits in einer anderen Sequenz berichtet hat, dass sie diesen Job gekündigt hat, verfügt Sara über die Information und bringt zum Ausdruck, dass sie die Kündigung unter diesen Bedingungen durchaus positiv bewertet. Die Reaktion von Delia bringt ebenfalls zum Ausdruck, dass sie erleichtert darüber ist (*ha ja oh Gott ja*). Gleichzeitig scheint sie sich nicht sehr große Hoffnungen zu machen, dass das Problem damit gelöst ist, denn *das sind so Sachen; die passieren einfach immer wieder [...] das is irgendwie manchmal so tief drinnen*. Sara teilt diese Orientierung und bringt durch *hm ja* zum Ausdruck, dass sie dieses Fazit zwar teilt, jedoch schwingt darin auch etwas Zögerndes oder Nachdenkliches mit. Delia elaboriert weiter, dass es hauptsächlich Frauen sind, die diesen Situationen mehr oder weniger ausgeliefert sind und sich dazu verhalten müssen. Dies dokumentiert sich in der Aussage, *wie soll man wie soll frau da bitte reagieren*. Delia korrigiert sich und ersetzt das zunächst benutzte Pronomen "man" durch "frau", weil Männer sich diese Frage nicht stellen müssen. Unabhängig davon, wie eine Frau in einer solchen Situation handelt, stellt dieses Handeln eine Reaktion auf die Aktion des Mannes dar. Nachdem Sara auf die Frage danach, wie *frau da bitte reagieren [soll]* mit *tja* antwortet, beantwortet Delia die Frage selbst. Ihr Lösungsansatz sei, den Mann auf das sexistische Verhalten aufmerksam zu machen. An dieser Stelle dokumentiert sich erneut, dass die Frau individuell dafür einstehen soll, die gewünschten Veränderungen zu erlangen. Sie grenzt sich demnach davon ab, sexistische Kommentare einfach so hinzunehmen und sieht sich in der Pflicht, für sich selbst einzustehen. Am Ende ist ihr Handlungsspielraum darauf begrenzt, eine verantwortungsvolle Position einzunehmen, in der sie davon ausgeht, dass sich das Gegenüber der Wirkung der eigenen Aussage nicht bewusst ist und sie ihn deshalb darauf aufmerksam macht.

- 62 S: lich find des
 63 is auch voll der wichtige Delia was du gerade gesagt hast zum Schluss es ist zwar ein
 64 ganz eigenes Thema aber was was halt im professionellen Umfeld die körperlichen
 65 Voraussetzungen ähm und da m- mein ich im Weitesten Sinn nicht nur Muskelkraft

66 sondern eben auch das Erscheinungsbild und sowas (.) ähm das is halt auch da kannst
67 dus auch nur falsch machen weil entweder du m- entsprichst wahnsinnig (.) Kleidung
68 D: |ja |Kleidung und so mhm
69 S: genau; wahnsinnig sexistischen Vorstellungen von eben dem Businessoutfit kurzer
70 D: |ja
71 Rock und High Heels und (....) Bluse und ((birrll)) oder du bist halt automatisch
72 D: |ja
73 S: keine Ahnung Beispiel Angela Merkel bist du halt das Mannsweib das sich äh
74 D: |ja
75 S: die Männer nachmachen versucht damit auch (.....)

Wie bereits in anderen Passagen wird auch hier deutlich, dass der von Delia entworfene Orientierungsgehalt dahinstrebt, dass Veränderungen auf individueller Ebene stattfinden. Sara äußert sich an dieser Stelle nicht dazu und scheint diese Orientierung nicht zu teilen. Sie wechselt allerdings das Thema und bezieht sich damit auf einen geteilten Orientierungsrahmen. Ohne das Thema selbst zu nennen, betont sie zunächst, dass des wichtig und ein ganz eigenes Thema sei, und zwar das der *körperlichen Voraussetzungen*. An dieser Stelle bleibt unklar, auf welche Sequenz sie anspielt, in der Delia diese bereits angesprochen hat. Im weiteren Verlauf wird jedoch deutlich, dass es ihr um die Verknüpfungen mit dem äußeren Erscheinungsbild von Männern und Frauen geht. Delia scheint zu wissen, worauf Sara abzielt, und nimmt die Entindexikalisierung der Äußerung vorweg. Es handelt sich um gewisse Kleidung von Frauen, die eine bestimmte Bewertung nach sich zieht. Sara bezieht sich demnach auf das Beispiel, welches Delia erzählt hat, in dem ihr Chef die Kleidung von Frauen bewertet hat. Es dokumentiert sich die Orientierung als Frau einer ständigen Bewertung auf Basis von Äußerlichkeiten ausgesetzt zu sein, die beinhalten, dass jegliche Kleidungswahl entweder daran ausgerichtet ist, Männern zu gefallen, oder aber sie nachzuahmen.

76 D: |genau also auch da wieder
77 unglaublich viel Bewertung und unglaublich viel Augenmerk ähm und wieder von
78 Bewertung auf mehrererlei Hinsicht; professionell aber trotzdem sexy und weiblich
79 S: |genau |@ja@ voll @(.)@
80 D: |selbstsicher
81 aber nicht pushy und bloß nicht bossy
82 S: |voll ja

83 D: |also da: kann man eigentlich man
 84 kann nur verlieren; aber nein wir wollen jetzt hier nicht wir wollen nicht pessimistisch
 85 werden wir machen da schon unseren Weg
 86 S: |genau |ja genau

Delia validiert Saras Elaboration und setzt mit einer abstrahierenden Beschreibung fort. Die Bewertung finde *auf mehrererlei Hinsicht* statt. Delia inszeniert daraufhin die Zerreißprobe, der Frauen im professionellen Kontext ausgesetzt sind: *professionell, aber trotzdem sexy und weiblich*. Sie formuliert damit die Erwartungen, welche an Frauen im Beruf gestellt werden. Es wurde bereits deutlich, dass Frauen weniger in Hinblick auf ihre Professionalität, sondern mehr in Hinblick auf ihr Erscheinungsbild beurteilt werden. Der Wunsch ist allerdings, dass die Professionalität im Vordergrund steht, weshalb der Fokus nicht auf den privaten Beziehungen liegt. Das allerdings geschieht zu Lasten der Beziehungsebene, welche sich die Diskutantinnen ebenfalls wünschen. Das *trotzdem* bringt zum Ausdruck, dass Professionalität typischerweise nicht mit den Attributen "weiblich" und "sexy" assoziiert ist. Sara validiert die Elaboration mit Nachdruck und fängt bei der Inszenierung der Zerreißprobe (*professionell, aber trotzdem sexy und weiblich*) an zu lachen. Wenn ich an dieser Stelle gedankenexperimentell fortfahre, dann könnte folgen, dass Sara sich darüber beschwert, welcher Druck dadurch auf Frauen ausgeübt wird. Anstelle dessen einigen sie sich darauf, dass letztendlich jede Handlungsoption mit einer (stereotypisierenden) Bewertung von außen einhergeht. Anstatt jedoch *pessimistisch* zu werden, gehen Sara und Delia "ihren eigenen Weg". Die abschließende Äußerung entspricht einer rituellen Synthese, in der erneut das Thema abgeschlossen wird, ohne es inhaltlich zu beenden.

4.3.4. Passage Coaching

Die im Folgenden analysierte Passage ereignete sich, nachdem die Diskussion bereits offiziell beendet war und sich das Gespräch noch für eine Weile fortsetzte. Die Passage wird durch eine inhaltliche Anmerkung der Diskussionsleiterin evoziert⁴.

1 Y: Aber da fand ich dein Beispiel irgendwie voll schön dass man den Unternehmen n: äh
 2 Workshop geben sollte und nicht den Frauen also dieser Ansatz halt und da hab ich

⁴ Die Diskussionsleiterin fungiert an dieser Stelle als Teil der Gruppe und nimmt eine Bewertung des Gesagten vor. Die distanzierte Haltung, die während der Diskussion versucht wurde, aufrecht zu erhalten, ist damit unterbrochen. Die Passage wurde ausgewählt, da sie die gegenläufigen Orientierungen, welche sich in der Diskussion zwischen Sara und Delia wiederholt dokumentieren, verdeutlicht.

- 3 D: |ja |ja
- 4 Y: manchmal son bisschen so das Gefühl, dass das manchmal zu kurz kommt also dass
- 5 es viel in diesen Frauennetzwerken eben darum so geht so ne: und ihr müsst jetzt an
- 6 S: |genau
- 7 D: |jaja
- 8 Y: euch arbeiten und vergesst die Strukturen

Die Diskussionsleiterin bezieht sich auf eine frühere Sequenz, in der Delia vorschlägt, anstelle von Coachings für Frauen Coachings für Unternehmen anzubieten. Dabei wird deutlich, dass dieser Vorschlag der Einstellung der Diskussionsleiterin entspricht. Es findet eine Abgrenzung zweier Ebenen statt, an denen sich Frauennetzwerke mit ihrer Arbeit orientieren: der strukturellen und der individuellen Ebene. Idealerweise, so wird hier proponiert, sollten Frauennetzwerke strukturelle Veränderungen mehr als individuelle Veränderungen anstreben.

- 9 D: |absolut
- 10 S: |genau richtig und deswegen das ist
- 11 auch der Grund warum wir halt eben diese ganzen Coachings für Frauen einfach nicht
- 12 anbieten sondern eher sagen wir shiften das auf die Unternehmensseite und beraten
- 13 Unternehmen dabei wie sie das machen können ()
- 14 D: |ja

Sara und Delia validieren beide den von der Diskussionsleiterin aufgeworfenen Orientierungsgehalt. Sara elaboriert weiter, dass Coachings für Frauen eine Maßnahme auf der individuellen Ebene ist, während die Beratung von Unternehmen auf der strukturellen Ebene angesiedelt ist. Sie bestätigt außerdem den positiven Horizont, die Arbeit des Frauennetzwerkes an der strukturellen Ebene auszurichten und *Coachings für Frauen einfach nicht an[zu]bieten*. Delia validiert die Orientierung an dieser Stelle.

- 15 S: |also da kann ich euch auch wirklich ein tolles Buch
- 16 empfehlen das heißt Stop Fixing Women
- 17 Y: |Oke
- 18 S: |Richtig richtig gut da wird es auch
- 19 aufgearbeitet
- 20 D: |Thanks kenn ich noch nicht (.)

Im weiteren Diskursverlauf spricht Sara eine Buchempfehlung aus, welches den Titel „Stop Fixing Women“ trägt. Sara fügt hinzu, dass *es* [in diesem Buch] *auch aufgearbeitet* würde. Dem Titel zu Folge wird demnach aufgearbeitet, dass viele Veränderungen an der individuellen Ebene, d.h. an den Frauen selbst angesetzt werden und weniger auf struktureller Ebene. Der Titel des Buches enthält einen deutlichen Apell, der dazu aufruft, diese Vorgehensweise zu stoppen. Das entspricht ebenfalls der Orientierung, die sich in den Äußerungen von Sara dokumentiert. Außerdem wird deutlich, dass Saras Einstellung ideologisch geprägt ist und sich an Büchern orientiert, die eine bestimmte Richtung vorgeben.

- 21 D: guter Punkt guter Punkt (.) ja
22 versteh ich auch voll und ganz ich gl- ich glaub wir versuchen=s n bisschen von
23 S: |ja
24 D: beiden Seiten wir testen uns jetzt auch mal ran was funktioniert gut und wer nimmt
25 S: |ja
26 D: was an (.)
27 S: |absolut

Für Delia scheint das Thema eine andere Bedeutung zu haben als für Sara. Sie ist zwar interessiert, was performativ auch durch die Wiederholung der Äußerung *guter Punkt* zum Ausdruck kommt, jedoch scheint darin keine gemeinsame Orientierung zum Ausdruck zu kommen. Delia weiß zwar, wovon Sara spricht und hat auch Verständnis dafür, grenzt sich jedoch von dem positiven Horizont ab, als Netzwerk nur auf einer (strukturellen) Ebene anzusetzen. Delia erkennt die Unterscheidung der Ebenen zwar an, möchte selbst jedoch auf beiden Ebenen ansetzen. Anders als bei Sara, dokumentiert sich eine flexible Vorgehensweise, die sich an der Nachfrage orientiert (*wer nimmt was an*). Darin liegt auch die Differenz von Sara und Delia. Während Sara einen ideologischen Zugang hat, der sich an einem übergeordneten Ziel orientiert, ist Delias Zugang eher pragmatisch. Die Angebote ihres Netzwerks sind flexibler und richten sich danach, was von Seiten der Unternehmen und der Frauen nachgefragt wird. Sara stimmt Delia zu und bringt damit zum Ausdruck, dass sie Verständnis für die Herangehensweise von Delia hat.

- 28 D: Lähm also ich kann halt nur von meiner Perspektive sagen ich hab jetzt ähm
29 ich bin einfach sehr interessiert am Thema personal development und wie man sich
30 eben weiterentwickeln kann und ich hab jetzt n paar Coachings gemacht vor Kurzem

31 vier fünf Coachings bei ner sehr guten Coach und das hat ne krasse Blockade bei mir
32 gelöst also es hat mich extrem weitergebracht und auch mich selbst zu akzeptieren
33 wie ich bin ich glaub ich bin jetzt auch in so=nem Alter ich werd jetzt @dreißig und
34 so@ @(.)@ ähm wo man sich so mehr so nehmen kann wie man is mh und vielleicht
35 hats mir auch n bisschen geholfen irgendwie Frieden zu finden mit der Situation so
36 wie sie is also mich so zu akzeptieren wie ich bin und zu sagen ich bin aber ich bin
37 aber völich fein und ich bin kompetent und ich kann confident sein und auch wenn
38 sie das vielleicht nicht so sehen ich brauch nicht die Erlaubnis des Mannes dazu genau
39 und das deswegen das is schon son Aspekt wo ich mir so denk oke und das tut mir
40 irgendwie immer so weh wenn ich so gerade junge Frauen seh die ähm irgendwie ihren
41 die irgendwie dieses Selbstvertrauen nicht haben die irgendwie es nicht schaffen (.)
42 anzuerkennen oder zu sehen wie wahnsinnich toll professionell gebildet motiviert sie
43 eigentlich sind und dann Dinge für viel zu wenich Geld machen und deswegen ist is das
44 schon auch irgendwie eins meiner Anliegen zu sagen you go girl und das machst du super
45 und weiter so

Nachdem deutlich geworden ist, dass sich Sara davon abgrenzt auf individueller Ebene etwas an den Frauen im Netzwerk zu verändern, während Delia demgegenüber aufgeschlossener ist, exemplifiziert Delia diese individuelle Ebene durch ein Beispiel aus ihrer eigenen Erfahrung mit einem Coaching. Sie selber habe die Erfahrung gemacht, dass das Coaching *ne krasse Blockade* bei ihr gelöst hat. Es bleibt indexikal, um welche Art von Blockade es sich handelt. Jedenfalls habe das Coaching sie *extrem weitergebracht* und ihr dabei geholfen sich *selbst zu akzeptieren*. Delia spricht auch davon, *Frieden mit der Situation so wie sie is* gefunden zu haben. Auch an dieser Stelle wird nicht klar, was charakteristisch für die von ihr beschriebene Situation ist. Was allerdings deutlich wird, ist, dass sie die Situation an sich nicht verändern möchte, ihren Umgang mit der Situation hingegen schon. Damit macht sie das Potenzial eines Zugangs deutlich, der vor allem die individuelle Ebene in den Fokus nimmt. Es geht ihr mehr darum, mit *der Situation* zurechtzukommen, als diese (auf struktureller Ebene) zu verändern. Der positive Horizont ist die persönliche Zufriedenheit mit einer bestehenden Situation. Im weiteren Diskursverlauf elaboriert Delia die Orientierung weiter und entindexikalisiert, um welche Situation es sich handelt, mit der sie Frieden geschlossen hat, nämlich dass Männer die Kompetenz von Frauen nicht anerkennen. Delia beansprucht für sich, dass nicht Männer ihre Kompetenz beurteilen, sondern sie selbst. Diese Entwicklung würde sie bei vielen Frauen schmerzlich vermissen, die es *nicht schaffen (.) anzuerkennen oder zu sehen wie wahnsinnich*

toll professionell gebildet motiviert sie eigentlich sind. Das durch das Coaching gewonnene Selbstvertrauen bewertet Delia dementsprechend als etwas, das sie sich erarbeitet hat. Von sich selbst ausgehend, fordert sie diese Eigenleistung auch von anderen Frauen. An dieser Stelle kommt erneut das Thema Geld auf, insofern das fehlende *Selbstvertrauen* sich darin widerspiegeln würde, dass die Frauen zu wenig Geld für ihre Arbeit verlangen würden. Delia inszeniert sich als diejenige, die es durch Coaching geschafft hat, dieses Selbstvertrauen zu erlangen. Dieses Selbstvertrauen möchte sie weitergeben, indem sie andere Frauen lobt und unterstützt. Durch die Äußerung und das damit inszenierte Lob *you go girl* entsteht das Bild, dass sie andere Frauen anfeuert. Es dokumentiert sich hier der positive Horizont, dass Frauen sich eigenständig von der Beurteilung durch Männer befreien, indem sie sich gegenseitig bestärken.

- 46 S: |genau also ich glaub da gibts ganz viele und ich wollt
 47 damit auch tatsächlich nicht sagen dass ich das generell blöd find im Gegenteil ich äh
 48 wollt nur sagen dass wir das halt also dass wir halt ()
 49 D: |Ja
 50 S: |aber ich bin ganz sicher also je
 51 mehr Sachen es gibt desto besser und ähm es gibt dafür halt auch voll viel Bedarf ja
 52 D: |ja voll
 53 D: Da hat jeder eben sein sein sein Schwerpunktgebiet kann ja auch nicht jeder alles
 54 machen is eh super
 55 S: |()
 56 D: |cool, aber danke für den Buchtipp das kannt ich noch nicht
 57 find ich super den Titel gefällt mir schon mal sehr @(.)@

Sara validiert die Elaboration von Delia und stimmt ihr darin zu, dass die Beschreibung von Delia auf viele Frauen zutrifft. Es scheint Sara ebenfalls aufgefallen zu sein, dass Delia, im Gegensatz zu dem von ihr aufgeworfenen Orientierungsgehalt, durchaus Veränderungspotenzial auf der individuellen Ebene sieht. Sie entschärft die Situation damit, dass sie ihre Herangehensweise als eine von vielen beschreibt, die alle ihre Berechtigung haben. Es handelt sich demnach um einen divergenten Diskurs, indem die Sachverhaltsdarstellungen zwar bestätigt werden, im Anschluss daran allerdings widersprechende Orientierungsrahmen aufgeworfen werden. Da sich die beiden dieser Differenz bewusst sind, einigen sie sich im Rahmen einer rituellen Konklusion darauf, dass beide unterschiedliche Ansätze verfolgen.

Delia schließt die rituelle Konklusion damit ab, dass sie sich erneut für den Buchtipp bedankt und zum Ausdruck bringt, dass sie den Schwerpunkt von Sara ebenfalls anerkennt, auch wenn es nicht der ihre ist.

4.3.5. Zusammenfassung

Die meisten Passagen der Gruppe Social Business finden in einem divergenten Diskursmodus statt. Zwar bestätigen die beiden zumeist die Sachverhaltsdarstellungen der jeweils anderen auf der Ebene des immanenten Sinngehalts, werfen im Anschluss daran jedoch einen widersprechenden Orientierungsrahmen auf bzw. differenzieren die Proposition der anderen im Sinne eines ‚ja aber‘ (Przyborski, 2004). Diese vordergründige Zustimmung verdeckt zunächst, dass sich die Rahmeninkongruenzen zumeist nicht in einen „übergreifenden kollektiv geteilten Rahmen“ (Schäffer, 2001, S.237) überführen lassen.

Die unterschiedlichen Orientierungsrahmen der Teilnehmerinnen werden bereits bei der Verortung ihrer Netzwerke deutlich. Während Sara sich in einem frauenpolitischen Milieu verortet, welches strukturelle Veränderungen in Bezug auf Geschlechtergerechtigkeit anstrebt, verortet sich Delia in einem erfolgsorientierten Milieu, welches jene Veränderungen anstrebt, die von der Umgebung (d.h. von den Frauen und den Unternehmen) am besten aufgenommen werden (Passage Coaching, Z. 24). Somit folgt das Netzwerk von Delia einer gewissen Marktlogik, die eingebettet ist in ein kapitalistisches System und sich an der vorherrschenden Nachfrage orientiert. Delias Fokus liegt zudem mehr auf der persönlichen Weiterentwicklung der Netzwerkmitglieder im Rahmen von Coachings und Mentoringbeziehungen. Dieser Ansatz ähnelt der bereits von anderen Gruppen entworfenen Orientierung, dass Frauen hinsichtlich ihrer beruflichen Entwicklung ein Defizit (gegenüber Männern) aufweisen, welches durch die gegenseitige Unterstützung ausgeglichen werden soll. Bereits in der Eingangspassage beschreibt Delia die Entwicklung von Frauennetzwerken als sehr wichtig, da Männer Frauen in Hinblick auf eine etablierte Netzwerkkultur voraus seien. Die Netzwerkkultur der Männer sei deshalb auch nicht auf einen formellen Rahmen angewiesen, sondern würde sich einer informellen Basis abspielen (Eingangspassage, Z. 41f.). Wie bereits in der Gruppe Uni und Bühne, dokumentiert sich auch hier die Orientierung, dass die gegenseitige Unterstützung von Frauen erst erlernt werden muss. Im Rahmen von Delias Netzwerk geschieht das vor allem durch gezielte (Mentoring)Beziehungen zwischen zwei Personen, in denen eine Person ihre Erfahrungen in einem speziellen Gebiet mit der anderen unerfahreneren Person teilt. Diese Mentoringbeziehungen funktionieren nach der Logik, dass eine Person anstrebt, etwas von einer erfahreneren Person zu lernen. Die Mentoren/Mentorinnen in ihrem Netzwerk sind

sowohl Männer als auch Frauen, während die Mentees ausschließlich Frauen sind. Es wird also wiederholt Frauen die Rolle zugewiesen, von anderen etwas zu lernen. Delia bewertet die wachsende Anzahl an Frauennetzwerken als Zeichen dafür, dass sich Frauen auf dem Weg zu mehr Gleichberechtigung am Arbeitsmarkt solidarisieren. Diese Entwicklung findet sie positiv und möchte sie vorantreiben. Sara sieht diese Entwicklung von Frauennetzwerken hingegen etwas kritischer. Sie grenzt sich davon ab, sich an männlichen Verhaltensweisen zu orientieren und den Frauen das Gefühl zu vermitteln, sie selbst müssten sich verändern, um mehr Gleichberechtigung zu erfahren. Außerdem sei der Zusammenhalt in Frauennetzwerken oft vorrangig davon geprägt, einander bei der beruflichen Weiterentwicklung zu unterstützen. In ihrem Netzwerk legt Sara deshalb Wert darauf, dass die gegenseitige Unterstützung nicht nur darauf ausgerichtet ist, der beruflichen Weiterentwicklung zu dienen. Vielmehr soll es darum gehen, eine Gemeinschaft zu gründen, die gemeinsam ein übergeordnetes Ziel verfolgt, welches unabhängig von der individuellen beruflichen Entwicklung ist.

Eine weitere gegenläufige Orientierung dokumentiert sich, als die beiden darüber sprechen, wie das Geschäftsmodell ihres Netzwerks aufgebaut ist. Während es bei Sara darum geht, im Frauennetzwerk gerade nicht den Fokus auf das Geschäftliche zu legen, geht es bei Delia darum, eine Vorbildfunktion als Geschäftsführerin zu erfüllen, die ihre Arbeit einen monetären Wert beimisst. Das Geschäftsmodell in Saras Netzwerk habe sich organisch um den Kern des Netzwerks herumentwickelt, soll diesen Kern allerdings nicht vereinnahmen. Hingegen ist das Anliegen von Delia, eine Umdeutung des gängigen Wirtschaftsmodells vorzunehmen, welches sich nicht länger durch extrinsische Motivation in Form von Geld aufrechterhält, sondern durch intrinsische Motivation in Form eines sozialen Gedankens. Dann würde nicht mehr der eigene wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund stehen, sondern die eigene Idee zur Realisierung von mehr sozialer Gerechtigkeit. Ersteres wird gewissermaßen durch letzteres ersetzt. Das Geld erfährt insofern eine „Entwertung“, als es nicht mehr die ausschlaggebende Motivation für eine Arbeit ist. Gleichzeitig wird das Geld jedoch ideell aufgewertet, indem es stellvertretend für den Selbstwert gesehen wird. Delia sieht sich in einer Vorbildrolle, in der sie die Werte vertritt, welche sie sich wünscht. Und dazu gehört vor allem, dass Frauen ihren Wert (und den monetären Gegenwert Ihrer Leistungen) kennen und diesen auch verlangen. Somit erfüllt das Netzwerk als Geschäftsmodell auch den Zweck einer Vorbildfunktion. Darin steckt für Delia die idealistische Ausrichtung ihres Netzwerks. Bei Sara hat diese idealistische Ausrichtung jedoch eine andere Bedeutung, nämlich die, dass die Community nicht auf der Basis einer wirtschaftlichen Ausrichtung entsteht. Für Sara sollten gesellschaftliche Veränderungen im Außen (bei den Unternehmen) stattfinden, während Delia

viel Potenzial darin sieht, an der eigenen persönlichen Weiterentwicklung zu arbeiten und damit auch andere zu inspirieren.

In der Passage Bewertung wird deutlich, dass sowohl Delia als auch Sara die Orientierung teilen, als Frau im professionellen Kontext sexistischen Bewertungen ausgesetzt zu sein, die es erschweren Netzwerkbeziehungen (zu Männern) aufzubauen. Beide sind sich demnach einig, dass Frauen einer strukturellen Benachteiligung am Arbeitsplatz ausgesetzt sind. In der Passage Coaching hingegen wird deutlich, dass der Umgang mit einer Ungleichbehandlung ein anderer ist. Während es Delia ein Anliegen ist, den Frauen in ihrem Netzwerk zu vermitteln, dass sie den eigenen Wert ihrer Arbeit kennen und dementsprechend eine angemessene Bezahlung fordern sollen, sieht Sara diesen Ansatz kritisch. Für sie beinhaltet diese Forderung ebenfalls die Anpassung an männliche Verhaltensweisen. Delia validiert zwar diesen Sinngehalt, sieht sich jedoch selber in der Verantwortung, ihr Verhalten den Werten anzupassen, die sie sich wünscht. Die Werte, welche sie sich wünscht, sind gleiche Chancen und gleiche Bezahlung. Sie sieht sich allerdings in der Verantwortung diese einzufordern, während Sara die Verantwortung eher bei den Unternehmen sieht. Die beiden verständigen sich darüber, dass dieser Ansatz zwar ideal wäre, dennoch richtet sich der Ansatz von Delias Netzwerk daran aus, was *funktioniert* (P4, Z.24) und was angenommen wird. Dass es sich um einen divergenten Diskurs handelt, in dem sich gegenläufige Orientierungen dokumentieren, wird insbesondere darin deutlich, dass sich die beiden wiederholt darauf ‚einigen‘, andere Schwerpunkte zu verfolgen (*Da hat jeder eben sein sein sein Schwerpunktgebiet kann ja auch nicht jeder alles machen is eh super; P4 Z.53f.*).

4.4. Falldarstellung Gruppe Individuum

Die Teilnehmerinnen Amanda und Lizzy aus der Gruppe Individuum sind ebenfalls beide selbstständig und befinden sich in beruflichen Frauennetzwerken, die seit ca. 2 Jahren bestehen und sich vor allem an junge und erfolgsorientierte Frauen richten. Amanda war bereits bei dem Aufbau eines Frauennetzwerks in Wien beteiligt. Inzwischen ist sie hauptberuflich als Coach tätig und hat sich auf die berufliche Entwicklung von Frauen spezialisiert. Lizzy war bereits in unterschiedlichen Netzwerken aktiv und leitet derzeit hauptberuflich das berufliche Frauennetzwerk, welches sie gegründet hat und das sich insbesondere an Gründerinnen richtet. Beide haben studiert, leben in Wien und sind ca. 30 Jahre alt.

Den Kontakt zu Amanda nahm ich bereits Ende Januar auf, als ich noch davon ausging, die Diskussionen würden persönlich stattfinden. Amanda antwortete sehr interessiert, wollte jedoch zunächst mehr Informationen, vor allem bezüglich des Zeitaufwands und der

Gegenleistung, erfahren. Als ich ihr schrieb, dass ich vor allem auf das Interesse meine Forschung zu unterstützen angewiesen bin, antwortete sie mir, dass ich mich gerne melden kann, wenn es einen konkreten Termin und weitere Teilnehmerinnen gibt. Sie würde ihre Teilnahme davon abhängig machen, ob die Personen für sie interessant seien. Daraufhin begab ich mich auf die Suche nach passenden Teilnehmerinnen, die interessante Gesprächspartnerinnen für Amanda darstellen könnten. Ich hatte ihr bereits vorgeschlagen, die Diskussion mit zwei anderen Frauen aus ihrem Netzwerk zu führen, was sie jedoch ablehnte, da sie deren Meinung bereits gut kenne. Ich nahm also Kontakt zu Lizzy auf, die ein Frauennetzwerk in Wien gegründet hat, das sich vor allem an Gründerinnen richtet. Ihre E-Mail-Adresse war auf der Seite des Netzwerks zu finden. Lizzy antwortete mir, dass sie gerne teilnimmt. Ich wandte mich erneut an Amanda, welche mir zusagte, jedoch unter der Bedingung, dass das Gespräch maximal eine Stunde dauert.

Die Gruppendiskussion fand zwei Tage später via Videokonferenz statt. Amanda war pünktlich und gemeinsam warteten wir wenige Minuten auf Lizzy, die sich gleich nach Betreten des virtuellen Raums für die Verspätung entschuldigte. Sie habe sich noch in einem Meeting befunden mit „alten weißen Männern“. Ich erwähnte, dass sie sich nicht untereinander vorstellen brauchen, da sie einander bereits kennen würden, woraufhin Lizzy sagte, es gäbe durchaus noch Dinge, die sie nicht über Amanda weiß. Spaßeshalber stellte sie ihr dann Fragen, wie z.B. welches Sternzeichen sie sei. Ich kündigte daraufhin an, mich als einzige Unbekannte kurz vorzustellen. Nachdem ich meinen Namen sagte, ging ich jedoch gleich dazu über, meine Masterarbeit sowie den Ablauf der Gruppendiskussion vorzustellen.

Während der Diskussion hatte ich grundsätzlich den Eindruck, die beiden können auf strukturidentische Erfahrungen zurückgreifen und, dass sich ein unmittelbares Verständnis zwischen ihnen einstellte. Trotzdem waren die Passagen nicht besonders interaktiv, weil beide sehr lange, monologische Redebeiträge machten, die von der anderen jeweils nicht unterbrochen und erst zum Schluss validiert wurden. Nachdem Amanda vor der Diskussion den Wunsch geäußert hat, dass diese nicht länger als eine Stunde Zeit in Anspruch nehmen wird, leitete ich pünktlich das Ende der Diskussion ein. Es war für Amanda noch wichtig zu erfahren, was ich ‚persönlich‘ aus dem Gespräch mitgenommen habe.

4.4.1. Eingangspassage

Die Eingangspassage der Gruppe Individuum beginnt ca. 10 Minuten nach dem Anfang des Treffens. Zuvor erfolgte eine kurze Vorstellungsrunde und eine Einführung in die Methode, welche der Gruppendiskussion zugrunde liegt. Da sich die beiden Teilnehmerinnen

untereinander bereits kannten und der Zeitraum der Diskussion auf eine Stunde begrenzt war, verging nicht viel Zeit, bis die Diskussionsleiterin den Eingangsstimulus formulierte.

- 1 Y: Alles klar super dann wär so die die die Eingangsfrage von mir wie das für Euch so ist
2 in den Frauennetzwerken?

Der Eingangsstimulus wurde, wie auch bei den vorherigen Diskussionen, bewusst vage formuliert. Anders als bei den anderen Diskussionen fehlt an dieser Stelle allerdings jener Teil der Frage, der sich auf die Selbstständigkeit bezieht.

- 3 A: |wie das so ist @(.)@ ähm hm; ich glaub dass es es kommt
4 immer auf das Frauennetzwerk an (.) ich glaub das is immer so ganz unterschiedlich
5 was da anbietet was man da Erwartungshaltungen hat wofür man da hi:ngeht und wie
6 man das eigentlich für sich lebt deswegen ist es für mich ein bisschen schwierig das
7 zu beantworten wie ist das in einem Frauennetzwerk ich kenne Frauennetzwerk
8 Y: |vielleicht
9 in dem in dem du bist
10 A: |ja
11 Y: |also so

Amanda reagiert unmittelbar auf die Eingangsfrage und wiederholt einen Teil davon. Daraufhin lacht sie kurz und bringt performativ zum Ausdruck, dass sie nachdenkt (*ähm hm;*). Sie beantwortet die Frage daraufhin zunächst damit, dass es je nach Frauennetzwerk *immer so ganz unterschiedlich* sei. Amanda grenzt sich somit davon ab, verschiedene Frauennetzwerke zusammenfassend zu beschreiben. Sie betont nochmal das in der Eingangsfrage verwendete Verb ist, welches bei ihr die Assoziation ausgelöst zu haben scheint, Frauennetzwerke unter diesem Oberbegriff zusammenfassend zu beschreiben. Die Diskussionsleiterin signalisiert daraufhin, dass sie sich nicht auf eine für alle Netzwerke geltende, sondern auf ihre persönliche Erfahrung beziehen kann. Dieser Nachtrag wäre vermutlich nicht unbedingt nötig gewesen, weil Amanda ohnehin weitergesprochen hätte.

- 12 A: |ich glaub das is auch ein bisschen also so da wirst
13 schon mit mir äh @sehn@ wohin also sagen wir=s mal so (.) ich glaub dass es nicht
14 wirklich so linear oder strukturierbar sind zumindest nehm ichs nicht so strukturiert

15 wahr es ist nicht irgendwie das ist das Netzwerk das ist jetzt [Netzwerkname] und das
16 ist [Netzwerkname] ja natürlich wenn man anschaut wer sind Mitglieder und wer=s
17 dabei könnt man das von der Perspektive raufgehen ich kann von meiner
18 individuellen Perspektive raufgehen dass das viel fluidier ist das is ja auch ein Netzwerk
19 das ich hinter mir habe das ich ein Acess habe das is ein Netzwerk hinter jeden einzelnen
20 Mitglied was steht wodurch ich irgendwie Acess habe ähm und somit irgendwie ähm
21 äh ja is es irgendwie so ganz unterschiedlich es gibts Netzwerke wenn wir von daan
22 ausgehen wirklich die Mitglieder haben oder die (unv.) oder Events gestalten usw. wo
23 ich mich persönlich wohler fühle oder die eher mit mir in Resonanz dann stehen
24 wahrscheinlich ist es dann eher ähm der bessere Ausdruck und es gibt andere Netzwerke
25 die mit mir in dem momentanen Kontext zumindest nicht resonieren

Der Vorschlag der Diskussionsleiterin wird von Amanda nicht aufgegriffen. Sie verweist darauf, dass Frauennetzwerke ihrer Wahrnehmung nach *nicht wirklich so linear oder strukturierbar* sind. Zwar gebe es offizielle Netzwerke, die sich voneinander abgrenzen lassen, aus ihrer *individuellen Perspektive* sei das jedoch *viel fluidier*. Die Netzwerke sind demnach nicht auf ihre Mitglieder begrenzt, sondern erstrecken sich darüber hinaus auch auf die einzelnen Netzwerke, die wiederum hinter jedem einzelnen Mitglied stehen. Der *Acess* zu einem Netzwerk entsteht demnach nicht nur in einem geschlossenen Rahmen eines bestimmten Netzwerks. Es dokumentiert sich an dieser Stelle die Orientierung, dass die einzelnen Netzwerke nicht auf ihre Mitglieder begrenzt sind. Die Orientierung strebt dahin einen Zugang zu möglichst vielen Personen und deren persönlichen Netzwerken zu bekommen. Der die Orientierung begrenzende negative Gegenhorizont besteht darin, sich zu lange in der gleichen Umgebung aufzuhalten, die keine neue Lernerfahrung mehr bereithält. Amanda wechselt in Z. 23 wieder zu der Beschreibung ihrer persönlichen Perspektive. Für Amanda ist es wichtig, in Resonanz mit den Netzwerken zu stehen. Sie spricht zunächst davon, sich bei einer bestimmten Art von Netzwerk wohler zu fühlen als bei anderen. Sie reformuliert daraufhin den Begriff „sich wohler zu fühlen“ und verwendet anstatt dessen *resonieren*. Aus „mit einem Netzwerk in Resonanz zu sein“ resultiert (unter Umständen), dass sie sich dort wohl fühlt. Es geht ihr aber nicht primär darum, sich wohl zu fühlen (also nur um das subjektive Befinden und den Fokus auf ihre Person), sondern darum, dass es sich um einen wechselseitigen und somit aktiven Prozess handelt. Das „miteinander Resonieren“ erscheint an dieser Stelle als ein Vorgang, der in seiner genauen Funktionsweise und den relevanten Faktoren schwer explizierbar ist und nur schwer strategisch und rational geplant und gesteuert werden kann.

26 A: und ich glaub das
 27 kommt immer drauf an was ist da der der Inhalt oder die Ressource die miteinander
 28 (fliegt) weil für mich is es auch so ein Punkt ich glaub ein Netzwerk funktioniert nur
 29 wenn da irgendwas ä:hm ausgetauscht wird (.) sei es jetzt dass es ein spezielles
 30 Thema ist wo ähm worum=s geht sei=s jetzt dass es um ein Projekt geht sei=s jetzt um
 31 eine gemeinsame Passion ähm also inhaltlich sowohl auch physisch ich glaube es
 32 funktioniert nicht das ist aus meinen längeren Erfahrungen aus anderen Netzwerken
 33 auch aus damals noch auf der Uni wo ich dabei war wenn man sagt ich bilde einfach
 34 nur eine Community oder ein Netzwerk aber da is da is kein Inhalt oder da is kein
 35 verbindendes sticky element zwischen den Leuten und ich glaub für mich persönlich
 36 je klarer dieses sticky element ist je klarer diese Kernessenz ist je je ähm äh je für mich
 37 das irgendwie ansprechend ist dementsprechend fühl ich mich dann wohl oder nicht bei
 38 unterschiedlichen Netzwerken und das such ich mir dann so aus (.)
 39 Y: lmhm

Im weiteren Verlauf formuliert Amanda die Voraussetzungen für ein Netzwerk. Es kommt dabei zum Ausdruck, dass es ihr durchaus darum geht, die Bedingungen für das „miteinander Resonieren“ zu identifizieren und somit auch ein Stück weit planbar zu machen. Die Resonanz komme erst dann zustande, wenn es *dieses verbindende[] sticky element zwischen den Leuten* gibt, das sowohl *inhaltlich* als auch *physisch* sein kann. An dieser Stelle scheint mir die ursprüngliche Bedeutung des Begriffs Resonanz in der Physik sehr passend, wo er das Mitschwingen eines Körpers mit einem anderen beschreibt. Ein Netzwerk braucht demnach immer einen Inhalt, der die Mitglieder miteinander verbindet. Dabei reiche es nicht aus, sich bloß als Netzwerk zusammenzutun. Dieser Inhalt bzw. die *Kernessenz* ist für Amanda auch der ausschlaggebende Punkt, sich ein Netzwerk auszusuchen. Demnach erfüllt die *Kernessenz* zweierlei Funktionen. Zum einen dient sie dem Zusammenhalt des Netzwerks und zum anderen als Anreiz für Außenstehende. Es dokumentiert sich an dieser Stelle erneut die Orientierung, dass sich das Netzwerk nicht auf die einzelnen Mitglieder begrenzen lässt. Der positive Horizont ist ein drittes Element, welches die einzelnen Mitglieder verbindet und gleichzeitig ein Profil erstellt, das für andere ansprechend ist. Begrenzt wird der positive Horizont von dem negativen Gegenhorizont, dass ein Netzwerk nur auf den Zusammenschluss der Mitglieder begrenzt ist.

40 L: l ä h m i c h
41 hab da jetzt ich versuch dir irgendwie so ich fang einfach mal an und dann schaun ma
42 wie ma irgendwie da durchkommen weil ich hab mir eben früher und ich würd
43 vielleicht eben mit dieser zeitlichen Perspektive anfangen und das hab ich ganz
44 spannend gefunden was du eben gesagt hast dass du während der Uni schon Teil von
45 Netzwerken warst also i war so am Anfang meiner Unizeit nie in irgendwelchen
46 Netzwerken aktiv weil ich hab da irgendwie den Benefit nicht gesehen sondern für
47 mich wars halt das Ziel möglichst effizient irgendwie durchs Studium ähm und thats it
48 also da war halt der Fokus irgendwie dadrauf ja keine Ahnung irgendwie die
49 Awareness nicht gehabt oder das Interesse nicht gehabt oder halt einfach den klaren
50 Wunsch ich will in die Unternehmensberatung und da zählts halt nicht in wie viel
51 Organisationen du aktiv bist sondern dass du halt nen guten Schnitt hast Sprachen
52 sprichst Praktika gemacht hast und halt eben einen attraktiven CVs und dann bin ich
53 und das hat halt damit zu tun bin Teil eines Strebernetzwerks wie ich es nenne also so
54 High Potentials von ähm unterschiedlichen Studien also war quasi nicht nur unsere Uni
55 sondern auch die TU mit dabei Fachhochschulen usw und da hab ich eben gemerkt dass
56 ein Netzwerk durchaus spannend sein kann tschuldigung jetzt hab i grad meinen Tisch
57 zugesaut mit Bananenresten

Es entsteht eine kurze Pause, die Lizzy zum Anlass nimmt, das Wort zu ergreifen. Sie bricht die ersten beiden Sätze wieder ab und beschließt: *ich fang einfach mal an und dann schaun ma wie ma irgendwie da durchkommen*. Wie zuvor Amanda, scheint auch Lizzy zunächst das Bedürfnis zu haben, den eigenen Standpunkt zu verdeutlichen. Das liegt auch daran, dass sie sich nicht in den Beschreibungen von Amanda wiedererkannt hat, die bereits zu Uni Zeiten in Kontakt mit Netzwerken gekommen ist. Für Lizzy war das Thema zu der Zeit noch uninteressant, weil sie ihr berufliches Interesse verfolgen wollte, welches nicht im Zusammenhang mit Netzwerken stand. Das änderte sich jedoch, als sie mit anderen *High Potentials* zusammentraf und merkte, *dass ein Netzwerk durchaus spannend sein kann*. Es bleibt an dieser Stelle indexikal, was die Spannung ausmachte, jedoch wird deutlich, dass Amanda sich mit den anderen Personen identifizieren konnte, weil diese wie sie ein hohes Potenzial hatten.

58 L: ä h m a b e r w a s m i c h d a m a l s s c h o n f a s z i n i e r t h a t w a r
59 irgendwie der der Aspekt diese unterschiedlichen Menschen die man da kennengelernt

60 und wo ich eben gemerkt habe dass es mich am Netzwerken am meisten interessiert und
61 wir ham halt Workshops gehabt und irgendwelche Vorträge und Events usw und das
62 war ma ehrlicherweise relativ egal per se was da der Content ist sondern es is
63 immer drum gegangen wer sind da die Menschen die irgendwie noch mit dabei sind
64 und die man da kennenlernt und was ma von denen quasi auf persönlicher Ebene lernen
65 ähm also ich bin sehr bei dem was du vorhin gesagt hast dass es um also eben drum geht
66 wer sich in diesem Netzwerk aufhält

Das Interesse an einem Netzwerk gilt nicht dem Format, wie z.B. Workshops, sondern vielmehr den Menschen, *die man da kennenlernt und was man von denen quasi auf persönlicher Ebene lernen kann*. Der Mehrwert eines Netzwerks besteht für Lizzy nicht darin, Inhalte vermittelt zu bekommen, sondern von den jeweiligen Personen etwas zu lernen. Sie grenzt demnach unterschiedliche Ebenen voneinander ab, auf denen sie etwas lernen kann. Im Netzwerk geht es ihr darum, auf *persönlicher Ebene* etwas zu lernen.

67 wobei ich finde an sich den Begriff Netzwerk und
68 wir kriegen oft die Frage gestellt wie funktioniert denn das mit dem Netzwerken und
69 das ist eben so pauschal nicht zu beantworten also A was ist ein Netzwerk n persönliches
70 Netzwerk ist vielleicht ein Freundeskreis die Leute mit denen ich arbeit- die ich aus der
71 Uni kenn Businesskontakte die ich mir aufbau- es kann digital sein es kann irgendwie
72 was physisches sein also es is irgendwie super schwierig greifbar ähm deshalb find ich
73 immer diese Frage wie wie ist es in nem Netzwerk irgendwie also einfach schwierig [...]

Im weiteren Verlauf differenziert Lizzy die Orientierung eines individuellen Lernerfolgs, der über die Grenzen eines bestimmten Netzwerks hinaus geht. Grundsätzlich sei es für sie schwierig die Frage zu beantworten wie das mit dem Netzwerken funktioniere. Die Schwierigkeit würde vor allem darin bestehen, das Netzwerk einzugrenzen, gehöre doch sowohl der *Freundeskreis* als auch die *Businesskontakte* dazu. Darüber hinaus gibt es neben den physischen auch digitale Netzwerke. Wie bereits in der ersten Reaktion auf den Eingangsstimulus wird auch in der abschließenden Äußerung von Lizzy deutlich, dass sie über ein geteiltes Wissen verfügen, dass letztendlich alle Beziehungen sich zu einem großen Netzwerk formen, dessen Grenzen nicht klar zu definieren sind.

4.4.2. Passage Lerneffekt

Die folgende Passage entspannt sich kurz nach der Eingangspassage. Zuvor ging es darum, dass das Netzwerken Arbeit ist, die Zeit und andere Ressourcen in Anspruch nimmt. Der persönliche Einsatz ist ausschlaggebend dafür, etwas aus dem Netzwerk mitnehmen zu können.

- 1 L: lich glaub das is auch so a bissl ein Lebensphasenthema ähm
2 weil ich glaub ma wächst auch aus Netzwerken irgendwie heraus weil wie du sagst
3 oke was also bei einem Netzwerk also jetzt uni wise wie du gsagt hast nimmst du
4 irgendwie Skills mit Kontakte wie auch immer nur irgendwann kommt glaub ich oder
5 wars bei mir zumindest so bei diesem Strebernetzwerk unter Anführungszeichen dass
6 irgendwann hast du halt den Punkt erreicht wo du das Gefühl hast oke i nehm da jetzt
7 nix mehr mit oder i kann nix mehr beitragen weil einfach meine Lernkurve war
8 vielleicht ganz steil und dann kommt sie halt auch zu nem End weil ma vielleicht
9 A: lagree
10 L: alle Leute kennt oder weil ma (.) eben keine Ahnung schon viele Dinge erlebt hat und
11 einfach auch der Lerneffekt net so groß is

Lizzy proponiert an dieser Stelle, dass eine Netzwerkaktivität an einen Lerneffekt geknüpft ist. Dieser ist mit der Zeit jedoch erschöpft, wenn bereits alles, was das Netzwerk zu bieten hatte, in Anspruch genommen wurde. Dabei handelt es sich um *Skills* und *Kontakte*. Irgendwann sei bei Lizzy der Punkt erreicht gewesen, dass sie weder etwas mitnehmen noch etwas *beitragen* konnte. In dieser Äußerung dokumentiert sich eine homologe Sinnstruktur wie in einer vorhergehenden Sequenz, in der Lizzy das Netzwerken als eine Praxis beschreibt, bei der man nur dann etwas mitnehmen kann, wenn man auch etwas gibt. Der Lerneffekt hängt demnach auch davon ab, ob es einem möglich ist, im Netzwerk auch etwas zu geben. Gerät das Geben und Nehmen in ein Ungleichgewicht, kommt die *Lernkurve [...] zu nem End*. An dieser Stelle wird die Orientierung deutlich, dass ein Netzwerk einen Nutzen generieren soll, der idealerweise konstant ist. Allerdings erschöpft sich die Lernkurve in den meisten Netzwerken nach der Zeit, weshalb es zu einem Orientierungsdilemma kommt, weil die Orientierung einerseits dahinstrebt einen konstanten Nutzen aus einem Netzwerk zu ziehen und gleichzeitig davon begrenzt wird, dass die Lernkurve und damit der Nutzen in einem Netzwerk nicht unendlich ansteigen.

und i glaub wenn ma aber das is
wahrscheinlich auch wieder persönlichkeitsabhängig ob ma einfach so ein Typ is der
da ständig weiterwachsen und weitergehen will oder net; aber das hab i zum Beispiel
bei mir gmerkt also (.) beispielsweise bei der [Netzwerkname] also bei dem
[Netzwerkname] war i jetzt vier Jahre mit dabei und wir ham halt 200 Mitglieder und
irgendwann kennst die und irgendwann (.) werden die Dinge halt immer wieder ähnlich
und ich hab das Gefühl für mich gehabt und das war auch der Grund warum ich dann ähm
die Organisation verlassen hab oder jetzt mehr oder weniger verlassen hab ä:hmm nicht
dass mir die Leute keinen Spaß mehr machen aber einfach dass ich=s Gefühl hab ich lern
einfach nicht mehr so viel

Im Folgenden wird der positive Horizont, einen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen, noch etwas deutlicher. Lizzy beschreibt, dass es ihr darum geht, *ständig weiter[zu]wachsen*. Anhand eines Beispiels wird deutlich, dass das Enaktierungspotential darin besteht, ein Netzwerk an dem Punkt zu verlassen, an dem sie *einfach nicht mehr so viel* lernt. Es dokumentiert sich die Orientierung der ständigen Weiterentwicklung, die dahinstrebt, sich in Kontexte zu begeben, in denen man möglichst viel lernen kann. Es gibt demnach kein Ziel, welches erreicht werden kann, sondern die Lernkurve soll kontinuierlich weiterwachsen. Das erfordert auch, dass die Umgebungen sich ständig ändern bzw. erweitern müssen. In einem Netzwerk zu sein, welches bloß Spaß macht, aber keinen Lerneffekt mehr garantiert, fungiert als negativer Gegenhorizont. Das Orientierungsdilemma der vorherigen Sequenz wird dadurch gelöst, dass die Netzwerke, in denen die Lernkurve zu einem Ende kommt, verlassen werden. Gleichzeitig scheint die Entscheidung gegen das von ihr beschriebene Netzwerk für Lizzy theoretisch zwar sehr klar zu sein, performativ kommt jedoch auch ein gewisser Zwiespalt zum Ausdruck, indem sie sagt, sie habe das Netzwerk jetzt *mehr oder weniger verlassen*. Die persönliche Zuneigung zu den anderen Netzwerkmitgliedern steckt hinter der Anforderung, etwas lernen zu wollen, zurück.

22 L: und ich hab für mich die wichtigsten Personen
23 identifiziert die jetzt in meinem persönlichen Netzwerk sind wo ich dieses
24 formalisierte Netzwerk quasi nicht mehr brauche um die zu treffen sondern die sind
25 schon so close bei mir und da ist schon so eine enge Beziehung oder Bindung da dass
26 ich einfach so mit denen kommunizieren kann ohne dass ich diesen formellen Rahmen
27 rundherum brauche

Ein weiterer Grund, das Netzwerk zu verlassen, bestehe darin, dass sie die Personen, welche wichtig für sie sind, ohnehin bereits Teil ihres persönlichen Netzwerks sind, weshalb der formelle Rahmen eines Netzwerks in gewisser Weise überflüssig wird. Lizzy grenzt demnach das persönliche Netzwerk von dem formalisierten Netzwerk ab. Letzteres erfüllt die Funktion, Personen kennenzulernen und eine Bindung zu ihnen aufzubauen, die dann jedoch unabhängig von dem formellen Rahmen bestehen bleibt. Wofür diese Personen wichtig sind, bleibt an dieser Stelle indexikal. Es dokumentiert sich die Orientierung, einen Nutzen aus den Beziehungen, die in formalen Netzwerken geknüpft werden zu ziehen. Die Orientierung strebt in Richtung des Ideals, dass sich die Beziehungen aus dem formalisierten Netzwerk zu Bindungen in dem persönlichen Netzwerk entwickeln. Dementsprechend löst sich nur der formelle Rahmen eines Netzwerks auf, nicht jedoch die persönlichen Bindungen. Die Grenzen des persönlichen Netzwerks sollen also ständig erweitert werden. Die Orientierung wird von dem negativen Gegenhorizont begrenzt, sich in einem Umfeld zu befinden, das nicht zu dem Wachstum des persönlichen Netzwerks beiträgt.

28 L: ähm wo a für mich der Zeitpunkt is eben zu überlegen wohin will
29 ich mich denn entwickeln ((ping)) und wie komm ich denn auch zu diesen äh
30 spannenden Leuten und in welchen Netzwerken sind die

Trotzdem erfüllen die formalisierten Netzwerke die wichtige Funktion, überhaupt erst spannende Leute [...] kennenzulernen. Es wird weiterhin nicht ganz klar, welche Merkmale die Leute spannend machen, jedoch steht es im Zusammenhang mit der eignen Weiterentwicklung.

31 L: und das hat eine eine
32 Bekannte mal so schön gesagt also sie hat und die is echt äh C Level bei einem ähm
33 äh Unternehmen in der Automobilindustrie und sie sagts halt für sie und die is halt
34 echt also ich find sie eine unglaublich coole beeindruckende Person weil die is nett
35 die is smart die hat viel erlebt (.) und eigentlich total bescheiden und sie sagt mi
36 interessiert net bei einem Netzwerk oder auch bei nem Event zu sein wo ich das
37 Gefühl hab ich bin die oder alle geben mir das Gefühl ich bin die interessanteste
38 Person im Raum und 99 Leute wollen irgendwie von mir was lernen sondern ich will
39 von 99 anderen Leuten irgendwie was lernen können und eigentlich die

40 uninteressanteste Person im Raum san ähm weil sie halt auch diesen ständigen Drang
41 hat irgendwie sich weiterzuentwickeln

Lizzy elaboriert weiter in Form einer Exemplifizierung. Eine Frau, die sie als *unglaublich coole beeindruckende Person* beschreibt, habe das Problem, bei Netzwerktreffen meistens diejenige zu sein, an der alle interessiert sind. Sie selbst hingegen wäre lieber diejenige, die sich für die anderen interessiert und etwas von ihnen lernen kann. Lizzy identifiziert sich mit dieser Person, die *auch diesen ständigen Drang hat, irgendwie sich weiterzuentwickeln* und demnach bei den Netzwerktreffen etwas lernen möchte. Für Lizzy steht dieses Beispiel stellvertretend für die grundlegende Frage, wann der Zeitpunkt gekommen ist, ein Netzwerk zu verlassen. Dieser bemisst sich daran, ob die eigene Weiterentwicklung noch gewährleistet ist. Obwohl die beschriebene Frau bereits eine Führungsposition besetzt und dementsprechend erfolgreich zu sein scheint, ist das für sie nicht der Zeitpunkt, sich damit zufrieden zu geben, die interessanteste Person im Raum zu sein. Es sollte eher nach einem neuen Raum gesucht werden, in dem sich das Verhältnis wieder umkehrt.

42 L: und ich glaub (.) und die Erfahrung hab i jetzt
43 auch mit ein paar Netzwerken gemacht was für mich immer unglaublich ermüdend
44 is=is wenn du die Person bist (.) von der tatsächlich alle was wissen wolln und wo du
45 irgendwie ständig nur das Gefühl hast du gibst was und gibst was und gibst was aber
46 es kommt irgendwie nix zurück also das find i fast noch irgendwie die (.) die
47 schwierigere Situation auch wenn die Erwartungshaltung dann an dich ist dass du da
48 jetzt irgendwie was weitergibst; aber ja (.) I don't know also ich find das is n
49 schwieriges Thema

Lizzy setzt die Elaboration in Form einer Beschreibung fort und führt den negativen Gegenhorizont weiter aus. Die Orientierung grenzt sich deutlich davon ab, mehr in ein Netzwerk hineinzugeben als herauszubekommen. Es geht demnach darum, ständig das Gleichgewicht aufrecht zu erhalten, welches dadurch entsteht, etwas in das Netzwerk hineinzugeben und ebenso etwas davon mitzunehmen. Ist dieser Ausgleich nicht gegeben, dann befindet man sich in einer schwierigen Situation. Lizzy wiederholt zum Abschluss des Themas, dass es sich um ein *schwieriges Thema* handelt. Es scheint, als hätte sie zwar eine Vorstellung davon, wie das Netzwerken idealer Weise ablaufen hat, in der Realität findet sie sich allerdings selbst in Situationen wieder, von denen sie sich theoretisch abgrenzt (*was für mich*

immer unglaublich ermüdend ist). Die angestrebte ständige Weiterentwicklung wird davon blockiert, dass in den Netzwerken nicht genug spannende Leute sind, von denen Lizzy etwas lernen kann. Dieser Zustand führt in eine schwierige Situation.

50 L: also auch Auswahl von Netzwerken weil wenn wir uns die
51 Landschaft an Frauennetzwerken weil generell der Begriff Frauennetzwerk ist
52 generell so ein weilder aber wenn ma uns die anschauen i mein da gibts halt
53 mittlerweile viel und das is halt son Trendthema gefühlt ähm weil dann gibts die
54 Frauen in den Aufsichtsrätinnen und die Frau in der Wirtschaft und unsere
55 Organisationen und Sorority und wie auch immer und jeder hat irgendwie schon sein
56 klares Profil und seine klare Targetaudience ähm aber ich glaub für jemanden der
57 komplett außenstehend ist is es extremst verwirrend

Im weiteren Diskursverlauf erwähnt Lizzy noch weitere Schwierigkeiten, die im Zusammenhang mit dem Thema Netzwerken auftreten. Es entsteht der Eindruck, dass der Grund aller Schwierigkeiten bereits darin besteht, dass der *Begriff Frauennetzwerk* eine Vielzahl an unterschiedlichen Angeboten zusammenfasst, die bei Außenstehenden für Verwirrung sorgen könnte. Diese Verwirrung steht allerdings auch im Zusammenhang mit der Unzufriedenheit von Lizzy mit dem *Begriff Frauennetzwerk*. Wie bereits in vorherigen Passagen, wird an dieser Stelle deutlich, dass Lizzy die Grenzen eines Netzwerks nicht so klar definieren möchte. Das geschieht allerdings auch zu Lasten der Übersichtlichkeit für Außenstehende.

58 L: und ich glaube was diesen
59 Netzwerkaspekt ausmacht was du vorhin gesagt hast is nämlich genau der es geht um
60 die Menschen die da dahinter stehen und zu nem gewissen Grad auch was die
61 verkörpern wie die ticken welche Vibes da sind welche Werte da sind und i find das is
62 halt (.) das das sieht ma halt nur wenn ma=s mal erlebt hat und wenn ma alles
63 irgendwie mal durchgetestet hat ähm oder wenn man das mal einfach vor Ort was jetzt
64 natürlich in diesen digitalen Zeiten natürlich @schwierig@ ist aber vor Ort irgendwie
65 mal wahrgenommen hat

Lizzy elaboriert weiter, dass ein Netzwerk sich durch die Mitglieder definiert. Die Wahl eines Netzwerks hängt also davon ab, wer die Personen in dem Netzwerk sind. Dabei geht es auch

nicht nur um deren Beruf, oder andere ‚äußere‘ Merkmale, sondern auch um jene Merkmale, die nur im persönlichen Kontakt zu identifizieren sind.

66 A: lich glaub das kann man auch digi(.)tal nehmen
67 ich glaub das fängt an wenn ich die Website anschau es fängt an was die Geschichte
68 ist es fängt an wenn ich die Leute äh irgendwie wahrnehme

Amanda elaboriert die Orientierung daraufhin weiter und differenziert diese. Sie scheint die Orientierung zwar zu teilen, dass es beim Netzwerken auf die Personen ankommt, jedoch kann dieser Aspekt laut Amanda auch digital wahrgenommen werden und spiegelt sich bereits in der Website wider. Es dokumentiert sich die gemeinsame Orientierung eines ersten Eindrucks, der entscheidend ist für das Netzwerken. Amanda setzt daraufhin an, in Form einer Exemplifizierung die von Lizzy proponierte Orientierung weiter zu elaborieren:

69 ich kann mich zum
70 Beispiel so an einen Moment erinnern ähm um um das zu unterstreichen was die Li-
71 Lizzy gesagt hat und ich und ich stimme dir zu und ich finde es ganz spannend diesen
72 Gedanken den du gesagt dass so ab welchem Zeitpunkt merkt man dass man aus=am
73 Netzwerk rauswächst ähm das ist ganz oft glaube ich das Gefühl wo die Leute aus meiner
74 Erfahrung auch den Moment verpassen dass man noch immer in der Komfortzone bleibt
75 anstatt sich wieder hinzusetzen und zu sagen so hey Moment mal was will ich eigentlich
76 wirklich was ist das Ziel und was ist mein in- ähm initial goal gewesen generell in ein
77 Netzwerk reinzukommen wollte ich was lernen wollte ich ein persönliches Netzwerk
78 aufbauen wollte ich ähm ähm weiß ich nicht was auch immer da sein und das wird
79 irgendwann=amal erfüllt sein und dann kann man sich das nochmal anschauen und
80 wieder etwas aussuchen oder wieder das anders gestalten und ähm ähm genau
81 L: hmhm

Amanda entwirft den negativen Gegenhorizont, sich in einem Netzwerk zu befinden, welches keinen individuellen Nutzen mehr für sie generiert. Sie fasst die aufgeworfene Orientierung von Lizzy mit der Metapher zusammen: *ab welchem Zeitpunkt merkt man dass man aus=am Netzwerk rauswächst*. Der Sinngehalt, der in dieser Metapher zum Ausdruck kommt, ist der, dass eine ununterbrochene Steigerung des persönlichen Wachstums angestrebt wird. Indem sie selbst aus den formellen Netzwerken hinauswachsen und sich in neue Netzwerke begeben,

stellen sie sicher, dass das persönliche Netzwerk und damit auch der individuelle Nutzen ständig steigt.

82 A: es gab so um so ein Beispiel zu geben wie das irgendwie widerspiegelt
83 in den Leuten die drin sind wie du das irgendwie wahrnehmen kannst und fühlen kannst
84 ich bin bin bei einem ähm Veranstaltung gewesen so einem corporate contest for women
85 das war irgendwie äh was war das so lecture presentation oder halt so Frontalvortrag
86 und kurze Diskussion undsoweiter und das war ganz spannend wenn man das von der
87 Brille anschaut vom ersten Moment der Interaktion bis zur Letzten so diese Experience
88 die der Außenstehende wenn ich als Außenstehende mir ein Netzwerk aussuche wenn
89 ich das betrachte oke wie wurde ich empfangen (.)

Im weiteren Diskursverlauf kommt Amanda auf das Beispiel zurück, welches sie in der vorherigen Sequenz bereits andeutete. Es geht darum, wie sie dabei vorgeht, wenn sie das erste Mal an einem Netzwerktreffen teilnimmt. Obwohl das Beispiel zunächst daran anknüpfte, dass es auch digital möglich sei, ein Netzwerk wahrzunehmen (Z.66f.), führt sie nun ein Beispiel an, in dem sie vor Ort einem Netzwerktreffen beiwohnte. Der Fokus der Wahrnehmung liegt dabei nicht auf bestimmten Inhalten, sondern auf dem *ersten Moment der Interaktion bis zur Letzten*. Es dokumentiert sich, dass die persönliche Beziehung, die Interaktion mit anderen Personen die Grundlage ihrer Entscheidung für ein Netzwerk ist.

90 wie fühlt sich das an
91 wie sprechen mich andere Mitglieder an wenn ich vor allem neu bin je- ich mein es is
92 wurscht ob du jetzt 60 Jahre alt bist oder 13 bist jeder von uns hat dieses Gefühl dieses
93 kleine Kind in uns drin oke wenn ich da jetzt hingeh so ich bin das äh niemand kennt
94 mich ich weiß nicht das is für viele auch eine Überwindung auch manchmal in ein
95 Netzwerk neu reinzukommen weil sie niemanden kennen und für mich das hab ich
96 schon seit Studienanfang gemerkt so oke krass das is ein ganz wichtiges Element eine
97 Community sich aufzubauen und da spiegelt sich auch wieder wenn ich reinkomme
98 wie fühlt sich das an mit wem sprech ich wie präsent sind die Leute mit mir wenn sie
99 mit mir sprechen oder sind sie jetzt da gerade die mir ihren CV runterblättern mich
100 persönlich interessiert das gar nicht mich interessiert wie präsent bist du mit dem
101 Raum mit mir wie präsent bist du mit dem Kellner wie präsent bist du mit jeden
102 anderen und wie ehrlich fühlt sich das an

Amanda vergleicht den Gefühlszustand, in der Situation alleine ein unbekanntes Netzwerk zu besuchen, mit dem eines verletzlichen Kindes. Die Reaktion der anderen auf diese Verletzlichkeit würde ihr Hinweise darauf geben, wie *präsent* und wie ehrlich sich der Umgang in dem Netzwerk anfühlt.

103 und genauso diese diese Prinzipien wie ich
104 selber Klarheit bekomme die kann ich dann sehn stimmt das in der Konversation
105 überein wie wird die Präsentation gemacht wie wird nachher drauf gemacht wenn
106 jemand zu mir etwas sagt ich mach das hält der sein Wort ist da persönliche Integrität
107 da oder nicht all diese Kleinigkeiten das is das um greifbar zu machen wo ich sage
108 hey das is ein Match oder nicht

Die Bewertung dessen, ob das Verhalten ihren Ansprüchen gerecht wird kann jedoch nur dann erfolgen, wenn sie selbst *Klarheit* darüber hat, welche *Prinzipien* ihren Ansprüchen zugrunde liegen. Als Beispielführt sie an, dass ein Anspruch die persönliche Integrität sein kann, welche sie daran bewerten kann, ob jemand sein Wort hält oder nicht. Ob ein Netzwerk passend ist oder nicht, sollte demnach kein Zufall sein oder auf Intuition beruhen, sondern *greifbar* sein. Diese Greifbarkeit kommt dadurch zustande, dass sie sich der eigenen Ansprüche bewusst ist und darüber hinaus auch Hinweise wahrnehmen kann, ob diese in einem Netzwerk erfüllt sind oder nicht.

109 und ich glaub das fängt wieder an mit diesem was is
110 meine persönlicher Wunsch aus diesem Netzwerk rauszubekommen was is mein
111 persönlicher Wunsch in ein Netzwerk oder ich nenns jetzt mal Netzwerk wir ham
112 schon die Definitionsgeschichte gesagt aber da Klarheit zu schaffen was will ich was
113 brauch ich was kann ich geben was will ich haben und matched das überein wo ich
114 hingeh

Ob ein Netzwerk passend ist wird danach beurteilt, ob es dazu in der Lage ist, ein individuelles Bedürfnis zu erfüllen. Die Wahl eines Netzwerkes werde somit umso einfacher, je bewusster man sich den eigenen Bedürfnissen sei. Sich über die eigenen Bedürfnisse im Klaren zu sein bedeutet allerdings nicht, dass nicht auch etwas für die anderen im Netzwerk getan werden muss. Ein Teil des Netzwerkes ist auch, etwas zu *geben*. Performativ kommt in Z. 113f.

115 und das merkst du ähm hoffentlich relativ schnell ähm ich glaub oft hören wir
116 auf unseren inneren gut nicht wenn es sagt ja oder nein weil wir glauben entweder es
117 gibt keine anderen Möglichkeiten oder es is zu anstrengend in ein neues Netzwerk
118 reinzukommen oder wie die Lizzy das auch gesagt hat man wächst aus einem heraus
119 und wi:eder in ein neues reinzugehen is ja wieder dieselbe Hürde mehr oder weniger
120 da und ähm das hat ganz stark was mit der persönlichen Klarheit zu tun was was du
121 daraus (picken) möchtest was du lernen möchtest was du geben möchtest (.) geht das
122 so in die Richtung Josefine nur um einfach mal so ein Check In zu machen

123 Y: |Ja ja ja

124 A: |weil

125 wir @reden@

126 Y: |@(.)@

4.4.3. Passage Mentoring

114

ging darum, ob es Workshop- und Mentoringprogramme in den Netzwerken geben würde. Amanda bezog sich zunächst auf die Workshops, die sie auch außerhalb des Netzwerks abhält. Dabei sei es ihr vor allem wichtig, gemeinsam mit den Teilnehmer:innen auf eine „Journey“ gehen. Formate, wie z.B. Frontalvorträge und Podiumsdiskussionen bezeichnet sie als veraltet, bzw. *dead*.

- 1 A: [...] und auf Mentoring bezo:gen ähm: da war ich persönlich nicht so involviert aber im
2 Generellen ich glaub das ist einer der key aspects auch und das sagen ja auch ganz
3 viele Studien ob das was KPMG jetzt rausbringt an Studien und=so=weiter wie diese
4 Rolemodel Geschichte wichtig is

Nachdem sich Amanda zunächst auf Workshops bezogen hat, greift sie den zweiten Teil der immanenten Nachfrage auf, der sich auf das Mentoring bezog. Zwar sei sie in dem Netzwerk, welches sie geleitet hat, in dem Mentoringprozess *persönlich nicht so involviert* gewesen, jedoch kann sie auf ein ‚generalisiertes Wissen‘ zurückgreifen, welches bestätigt, dass das Mentoring eine wichtige Rolle spielt. Sie bringt den Begriff *Rolemodel* in Verbindung mit Mentoring, wodurch zum Ausdruck kommt, dass ihr Verständnis von Mentoring jenes ist, durch Orientierung an einem Vorbild zu lernen. Wie bereits in den vorherigen Passagen wird auch hier der Fokus auf die Weiterentwicklung deutlich, die durch ein Vorbild vorangetrieben werden soll.

- 5 und das is sehr sehr passend zu dem was wir vorher
6 gesagt ham ich glaub Lizzy du hast vorher gesagt wer bin ich da herum und von dieser
7 Frau erzählt die geteilt hats äh ich will nicht die Smarteste sein ich will mit den
8 Smartesten 99 im Raum sein ähm das äh das ich werde jetzt zu der Person was mein
9 L: |Ja
10 A: (nähestes) Umfeld is so von fünf Personen kanns man sich anschauen das heißt
11 L: |mhmm
12 A: no=na=ne:t wenn ich ein Mentor habe oder eine Mentorin habe die vielleicht fünf Sch-
13 sie muss nicht tausend Schritte weiter sein aber nur fünf Schritte weiter als wo ich mich
14 gerade befinde dass mir das helfen kann diese paar Schritte dort hinzugehen;

Dass das Mentoring genau die Funktion erfüllt, welche bereits in früheren Passagen angeführt wurde, wird im nächsten Abschnitt besonders deutlich. Amanda bezieht sich darin explizit auf

das Beispiel von Lizzy, in dem sie klarmachte, dass das Ziel in einem Netzwerk nicht darin besteht, mehr zu geben als zu nehmen, sondern stetig durch den Kontakt mit interessanten Personen weiterzulernen und somit etwas aus dem Netzwerk mitzunehmen. Bezogen auf eine Mentoringbeziehung wird dieses Lernen von einer Person explizit forciert. Während es bei den Netzwerktreffen manchmal dazu kommen kann, dass die anderen nicht zu der eigenen Weiterentwicklung beitragen, zielt das Mentoring genau darauf ab, diese Situation zu vermeiden. Es geht gezielt darum, dass die andere Person in der Entwicklung bereits voraus ist, sodass sie als Inspiration dienen bzw. *helfen kann diese paar Schritte dort hinzugehen*. Im Grunde entspricht dieses Format dem, wie sich die beiden Diskutantinnen ein optimales Netzwerk vorstellen. Es wurde jedoch bereits deutlich, dass diese Anforderung an das Netzwerken nicht immer erfüllt ist, weshalb ein Mentoringprogramm möglicherweise garantieren kann, dass ein Nutzen entsteht.

15 weil ich glaub von der Perspektive is Mentorenprogramm ob das jetzt persönlich ist
16 das man als Studi- äh das hab ich mir als Student gemacht dass ich mir tausende
17 Mentoren gesucht hab ohne dass ich gewusst habe dass es sowas wie
18 Mentoringprogramme gibt ob das jetzt im klaren formellen Kontext is ich glaub das is
19 das A und O einfach nur ja (.)

Im Folgenden wird deutlich, dass ein Mentoringprogramm eine Funktion erfüllt, die durchaus auch ohne einen formellen Rahmen stattfinden kann. Als Beispiel führt Amanda ihre Studienzeit an, in der sie sich *tausende Mentoren gesucht* hat, die nicht in einem *klaren formellen Kontext* verortet waren und trotzdem eine wichtige Funktion (*das A und O*) erfüllen.

20 L: |voll wobei ich glaub das is grad die Challenge bei
21 diesen Mentoringprogrammen weil worums ja da geht ich mein das is natürlich fein
22 wenn du in soner hochformellen Mentoringbeziehung bist aber at the end of the day
23 wenn das net auf persönlicher Ebene matcht und wenn sich die Leute nicht verstehn
24 und gern Zeit miteinander verbringen wolln dann bringt dir der bestaufgesetzteste
25 Prozess am Ende des Tages nix und genau diese persönliche Komponente
26 A: |true
27 L: rauszufiltern is halt einfach wirklich schwierig wenn du die Leute nicht nicht kennst
28 und wenn du nicht weißt mit wem dus zu tun hast

Lizzy validiert Amandas vorangegangene Elaboration (Z. 20). Diesen informellen Charakter in Mentoringprogramme zu überführen, sei eine besondere Herausforderung. Die Idee einer Mentoringbeziehung alleine würde *am Ende des Tages nix* bringen, wenn *sich die Leute nicht verstehen*. In einem formellen Rahmen ist es jedoch nicht so, dass die Personen sich erst sympathisch sind und danach auf eine natürliche Weise eine Mentoringbeziehung eingehen, sondern andersherum. Idealerweise lasse sich die persönliche Komponente bereits im Voraus *herausfiltern*, was jedoch nie ganz möglich ist und deshalb eine Herausforderung darstellt. Demnach ist ein Lernprozess an die Sympathie geknüpft. Amanda validiert diese Orientierung. Aus der Perspektive der Leiterin eines Netzwerks beschreibt Amanda die Situation erneut als *schwierig*, weil die Sympathie zweier Menschen nicht leicht vorauszusagen ist.

- 29 L: a:ber ich glaub auch also wenn i
 30 mir das anschau oder wenn i mir so mein Leben anschau waren Mentorinnen oder
 31 Mentoren ob die jetzt diese offiziellen Titel gehabt ham oder nicht oder ob das auch
 32 so gesehen ham oder nicht is ja wurscht at the end of the day; aber warn extre:m
 33 bereichernd und wertvoll um: eh ja (.) dahinzukommen wo i jetzt bin und mich dabei
 34 zu unterstützen und das irgendwie ganz fein

Lizzy wechselt daraufhin in den Modus einer Argumentation. Es wird deutlich, dass sie dem Mentoring eine wichtige Rolle zuspricht, die maßgeblich an ihrer Entwicklung beteiligt war. Dabei habe es wie bei Amanda keine Rolle gespielt, ob die jeweiligen Mentoren/Mentorinnen diese Funktion in einem formellen Rahmen innehatten oder nicht. Der Entscheidende Beitrag, den eine andere Person zu der individuellen Entwicklung beiträgt, hängt somit nicht davon ab, ob den Beteiligten Personen eine bestimmte offizielle Rolle zugewiesen wurde. Die Mentoringprogramme beruhen demnach auf der Erkenntnis, dass der Einfluss anderer (erfahrenerer) Personen entscheidend ist für die eigene Entwicklung. Der Versuch, das Potenzial informeller Beziehungen im Rahmen formalisierter Beziehungen zur realisieren und damit einen Lerneffekt zu garantieren, scheint jedoch nicht so ohne Weiteres bzw. entlang universeller Rezepte umsetzbar zu sein.

- 35 L: vor allem wenn man glaub ich auch
 36 mehrere Leute hat die ma als vielleicht auch implizit als Mentorinnen oder Mentoren
 37 sieht ä:hm weil ma dann einfach so das Beste von allen irgendwie rausfiltern kann
 38 weil ich glaub eine Gefahr die besteht is alles auf bare Münze zu nehmen was die Leute

39 dann sagen und sich zu denken oke passt dann mach ich das so weil die Person hat
40 das gemacht weil es gibt halt einfach also jeder ist unterschiedlich und jeder hat seine
41 Stärken und Schwächen und ich glaub das is ein wichtiger wichtiger Reifeprozess zu
42 erkennen dass man nicht a oder b oder c sein muss sondern ein bissl von a ein bissl von
43 b ein bissl von c einfach so wie es für einen passt und wies dann wieder so ist dass man
44 halt authentisch is und sich selber wohlfühlt (.) ja

Darüber hinaus sei das Mentoring nicht damit zu verwechseln, sich den Weg einer anderen Person gänzlich anzueignen. Den eigenen Weg zu gehen, stehe im Vordergrund, und die anderen Personen dienen lediglich als Orientierung. Die eigene Leistung besteht auch darin zu identifizieren, welche Eigenschaften der Personen es sind, an denen es sich lohnt sich zu orientieren. Außerdem gilt es die Zusammenstellung an unterschiedlichen (erlernten) Eigenschaften so zu integrieren, dass sie sich für einen selber authentisch anfühlen. An dieser Stelle dokumentiert sich die Orientierung einer Eigenverantwortung, die dafür getragen wird, sich nur die Stärken und nicht die Schwächen einer anderen Person anzueignen. Die Orientierung strebt dahin, einen auf die individuelle Entwicklung bezogenen Nutzen aus der Beziehung zu ziehen.

45 A: |ja das kann
46 ich unterstreichen so mh: so du kannst ein Mentoren ham für machen wirs ganz
47 simpel für Money Geschichten wenn es um deine finanziellen Geschichten geht du
48 kannst einen Mentoren ham für äh wie kann ich äh mein Team besser führen du
49 kannst einen Mentor für was anderes haben da kommts wieder wie bewusst bin ich mir
50 wie ich in die Interaktion reingehe

Amanda validiert die Orientierung und elaboriert sie weiter anhand einer Exemplifizierung. Es wird deutlich, dass die eigene Weiterentwicklung, die durch andere gefördert wird, auf die geschäftliche Weiterentwicklung bezogen ist. Im Idealfall sind es unterschiedliche Personen, die sie begleiten und jeweils für einen bestimmten Bereich nützlich sind. Um das richtig einschätzen zu können, bedarf es wiederum der persönlichen Klarheit und einer bewussten Interaktion. Nur dann ist der Abgleich möglich, ob es die Beziehung zu dem Gegenüber ermöglicht, das jeweilige Bedürfnis zu erfüllen.

51 A: und ein äh Gedanke was mir hochgekommen is
52 Lizzy wo du gesagt hast das is schwierig wenn diese persönliche Komponente nicht
53 passt; absolutely agree ich glaub dieser formelle Prozess bringt nichts wenn der auch
54 nicht einbezieht diese individuelle persönliche Komponente wie schaff ich einen
55 Raum dass die Leute sich matchen und sich persönlich verstehen und sich wirklich im
56 Klaren sind ist das was also funktioniert das als Match miteinander oder nicht

Amanda betont noch einmal, dass es vor allem auf die persönliche Komponente ankommt, die darüber entscheidet, ob eine Mentoringbeziehung funktioniert. Die beiden sprechen aus der Sicht der Gründerinnen eines Netzwerks über die Frage, wie mit der Herausforderung umgegangen werden kann, einen Rahmen zu schaffen, der garantiert, dass neben den formalen auch die persönlichen Voraussetzungen für eine Mentoringbeziehung übereinstimmen. Auch aus Sicht der an der Mentoringbeziehung Beteiligten sei es wichtig, *sich wirklich im Klaren* zu sein darüber, ob diese Voraussetzungen erfüllt sind. Der Kern der Orientierung wird zum Schluss noch einmal besonders deutlich: im Sinne der persönlichen Weiterentwicklung steht bei der Teilnahme an einem Netzwerk der persönliche Nutzen letztlich im Fokus. Am Beispiel des Mentorings werden Strategien der Maximierung und effizienten Realisierung dieses Nutzens dargestellt. Dafür ist es wichtig, dass verschiedene Aspekte berücksichtigt werden – sowohl von denen, die das Programm aufsetzen, als auch von denen, die es nutzen. Als Schlüssel zum Erfolg gilt die *Klarheit* in Hinblick darauf, was erreicht werden soll. Dementsprechend zielgerichtet kann die Umgebung nach den Kriterien des individuellen Lernerfolgs ausgewählt werden.

57 A: u:nd mhm das fängt für mich schon ein bisschen früher an wennehm ich (.) an im
58 Netzwerk als Mentor und wennehm ich an als als Mitglied der an diesem
59 Mentorenprogramm teilnimmt und was sind da die Erwartungshaltungen meistens ist
60 dieser Schritt schon viel viel früher als wenn man schon sagt oke ähm nur weils ein
61 cooler Name jetzt (unv.) oder jetzt die Person da im (VC) Suit sitzt das is ja voll super
62 lass uns die im Netzwerk einladen; jede Entscheidung shaped ein Netzwerk und wir ham
63 ja gesagt so das is wie der Spiegel wie die Leute sich fühlen die fühlen das seis jetzt ein
64 Mitglied die nicht so gute Erfahrung mit dem Mentor hat weil x y; der Mentor versucht
65 dem was zu verkaufen aus seinem Geschäft weil das irgendwie auch Zielgruppe is sei
66 es jetzt die hat keine Zeit oder er hat keine Zeit all das spiegelt sich sofort beim Mitglied
67 wider und das kommt nach außen und wir wissen °negative Erfahrungen° bleiben eher

68 länger hängen das heißt wir lieben auch darüber zu compl:inen und darüber anderen zu
69 erzählen wie scheiße etwas läuft das heißt da:s wird rausgespreaded und das muss man
70 im Hinterkopf behalten wenn man diese Sachen dann aufsetzt;
71 L: |voll (2) agree

Aus der Perspektive der Entwicklerinnen von Mentoringprogrammen sei es wichtig, die persönlichen Voraussetzungen der Netzwerk-Mitglieder bestmöglich einzuschätzen. Dabei sei es nicht ausreichend, äußere Kriterien für die Aufnahme in ein Netzwerk miteinzubeziehen. An dieser Stelle dokumentiert sich eine Exklusivität von Netzwerken, die dahinstrebt die bestmögliche persönliche Passung der Mitglieder untereinander zu garantieren. Im Zentrum steht erneut, dass jegliche berufsorientierte Programme im Zusammenhang mit der persönlichen Beziehung stehen. Diese dient dementsprechend dem Zweck, einen persönlichen beruflichen Nutzen zu ermöglichen.

Die Diskussion zwischen Lizzy und Amanda hat online stattgefunden und war auf die Dauer von einer Stunde begrenzt. Obwohl sich die beiden bereits kannten, erfolgt in der Eingangspassage zunächst eine theoretische Einordnung des Themas "Frauennetzwerke" sowie die eigene Verortung in diesem Feld. Im weiteren Gesprächsverlauf nahmen die beiden zwar stets Bezug aufeinander, jedoch gab es kaum interaktiv dichte Passagen. So kam es immer wieder zu langen Einzeläußerungen, in denen sie aufeinander Bezug nahmen. Nachdem die Diskutantinnen zu Beginn geklärt haben, welches Verständnis sie von Frauennetzwerken haben und welche Erfahrungen sie diesbezüglich in der Vergangenheit gemacht haben, dokumentiert sich die zentrale gemeinsame Orientierung eines ständigen persönlichen Wachstums, die dahinstrebt, jegliche Situationen und Beziehungen so zu gestalten, dass sie einen Lerneffekt garantieren. Der Begriff „Frauennetzwerk“ bereitet ihnen gewisse Schwierigkeiten, da sie eine offene Netzwerkkultur anstreben, in der sie regelmäßig das Umfeld wechseln und an ihre aktuellen Bedürfnisse anpassen können.

optimiert werden, um im Idealfall bei der ersten Begegnung feststellen zu können, ob sie von der Person etwas Neues lernen können. Das handlungsleitende Wissen, einen Nutzen aus persönlichen Beziehungen zu ziehen, wird also dadurch ergänzt den Nutzen ständig zu steigern. Am Schluss der Gruppendiskussion wird die Orientierung in einer Frage von Amanda an die Diskussionsleiterin erneut deutlich. Dabei handelt es sich um eine nichttranskribierte Passage, in der Amanda die Diskussionsleiterin zum Ende der Diskussion fragt, was sie persönlich aus dem Gespräch mitgenommen habe. In der Frage dokumentiert sich, dass jede Interaktion mit etwas Bleibendem (einem Nutzen) verbunden ist; dieses Bleibende scheint aber das eigene aktive Zutun zu brauchen – es muss eben "mitgenommen" werden. Dieses aktive Zutun ist bezogen auf das Netzwerken daran geknüpft, sich dessen Bewusst zu sein was genau aus dem Netzwerk mitgenommen werden soll und was umgekehrt auch dort hineingegeben werden kann (P2; Z.121f.).

Die Orientierung an einem Ausgleich zwischen Nehmen und Geben wird, wie in allen Gruppen, ebenfalls deutlich. Dieser Ausgleich funktioniert nur dann, wenn die Personen in Resonanz miteinander stehen. Die Resonanz ist dabei ein Begriff, der die Beteiligung von zwei Körpern an einer Beziehung verdeutlicht. Beide Körper agieren unabhängig voneinander und kommen in eine gemeinsame Schwingung. In Resonanz zu stehen, ist allerdings nicht das angestrebte Ziel, sondern ein Mittel zum Zweck, um in einem Netzwerk etwas zu lernen. Amanda beschreibt ihre Strategie in einem Netzwerk auch als bewusste Interaktion, in der sie sich immer wieder klar macht, was ihre Bedürfnisse sind, und sich die Frage stellt, ob sie in dem jeweiligen Netzwerk erfüllt werden. Damit kann sie garantieren, dass sie sich nicht in Strukturen befindet, in denen ein Ungleichgewicht besteht. Diese Kenntnis der eigenen Bedürfnisse, welche darauf ausgerichtet ist, eine optimale Lern-Umgebung auszuwählen, basiert ebenfalls auf der angestrebten Steigerung der eigenen Lernerfahrung. Da ein einzelnes Netzwerk diese Anforderung nicht erfüllen kann, möchten sich die Diskutantinnen keinem Netzwerk dauerhaft verpflichten, und auch als Leiterin eines Netzwerks nicht davon ausgehen, dass die Mitglieder langfristig Teil des Netzwerkes bleiben

5. Zusammenschau und Diskussion der empirischen Ergebnisse

In diesem abschließenden Kapitel werde ich die zentralen Ergebnisse der empirischen Analyse zusammengefasst darstellen. Hierzu ist es sinnvoll, sich die forschungsleitende Fragestellung nochmals zu vergegenwärtigen. Der Fokus meiner Analyse liegt auf der Handlungspraxis selbstständiger Frauen in beruflichen Frauennetzwerken. Mich interessierte, welches handlungsleitende Wissen die Praxis der Frauen strukturiert und ob sich in Hinblick darauf

gemeinsame Erfahrungs- und Orientierungsmuster über unterschiedliche soziogenetische Hintergründe hinweg rekonstruieren lassen. Weiter spezifiziert habe ich die Frage in Bezug darauf, in welcher Weise neoliberale Individualisierungsprozesse die Handlungspraxis der Frauen in beruflichen Frauennetzwerken strukturieren. Die zusammenfassende Beantwortung der Forschungsfragen in diesem Kapitel basiert in erster Linie auf den im vorhergehenden Kapitel dargestellten Fällen, bezieht aber auch Beobachtungen und Einsichten aus den Fällen mit ein, die nicht feinanalytisch ausgewertet wurden.

Die Ergebnisdiskussion beginnt mit der Darstellung der rekonstruierten habituellen Praxis selbstständiger Frauen in beruflichen Frauennetzwerken bzw. der kollektiven Orientierungen, die diese Praxis anleiten. Die Rekonstruktion dieser Orientierungen ist als sinngenetische Typenbildung zu verstehen, die ganz wesentlich auf einer fallinternen und fallübergreifenden komparativen Analyse beruht (Nentwig-Gesemann, 2013). Dabei geht es letztlich darum, Unterschiede und Ähnlichkeiten innerhalb einer Gruppe sowie zwischen den Gruppen zu identifizieren. Dementsprechend werde ich die rekonstruierten kollektiven Orientierungen in einer vom Einzelfall abstrahierenden, fallübergreifenden Form darstellen. Diese beinhalten bestimmte Muster, die über die „situativen Konstruktionen“ der Akteurinnen hinausgehen und charakteristisch für die untersuchten Gruppen sind (Klinger, 2014, S. 319). Das erhobene Material erlaubt zwar keine systematische soziogenetische Typenbildung⁵, enthält aber doch Hinweise auf jene existentiellen – hier vor allem generationsspezifische – Erfahrungszusammenhänge, in denen die rekonstruierten Orientierungen entstanden sind. Ausgehend davon werde ich im Folgenden an den entsprechenden Stellen auch Überlegungen zur Soziogenese der rekonstruierten Orientierungen formulieren. Das Kapitel endet mit einem Resümee und einem Ausblick, der einige Desiderata der vorliegenden Untersuchung benennt.

5.1. Habituelle Praxis selbstständiger Frauen in beruflichen Frauennetzwerken

Insgesamt lässt der Vergleich der Gruppen darauf schließen, dass die Frauennetzwerke einen konjunktiven Erfahrungsraum darstellen. Die Frauen, die diesen Erfahrungsraum teilen, teilen ebenfalls das handlungsleitende Wissen, dass ihre beruflichen Interessen in einem unmittelbaren Zusammenhang mit ihren persönlichen Netzwerkbeziehungen stehen. Die Frauennetzwerke bilden daher einen *formellen* Rahmen, der ein spezifisches Ziel verfolgt und dementsprechend zweckorientiert ist. Die Anbahnung und Gestaltung *informeller* persönlicher Beziehungen, die zum Erreichen dieser Ziele notwendig ist, darf allerdings, wenn sie gelingen

⁵ Eine vollständige soziogenetische Typenbildung würde allerdings weitere Fälle sowie Kontraste erfordern, weshalb ich aus forschungsökonomischen Gründen darauf verzichten musste.

soll, gerade nicht unmittelbar oder offenkundig zweck- bzw. nutzenorientiert sein. Demnach entsteht eine paradoxe Situation zwischen einem nutzenorientierten *formellen* Rahmen und dem Aufbau (nicht offenkundig) nutzenorientierter *informeller* Beziehungen.

Darüber hinaus lässt sich eine generationsspezifische Genese der Nutzenorientierung rekonstruieren. Während es der Fokus der älteren Generation (Gruppe Uni und Bühne) ist, das Netzwerk zu nutzen, um die informellen Beziehungen so aufzubauen, dass sich die private und geschäftliche Sphäre langsam annähern, dokumentiert sich bei der jüngeren Generation (Gruppe Social Business und Individuum), dass diese Sphären bereits untrennbar miteinander verknüpft sind. Der Fokus liegt hier auf der persönlichen Weiterentwicklung, die in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der eigenen Karriere steht und durch den Aufbau persönlicher Beziehungen gefördert wird. Die kollektiven Orientierungen beider Generationen verweisen somit darauf, dass die Frauennetzwerke weniger ein gemeinsames Ziel verfolgen, sondern vielmehr als Plattform dafür dienen, individuelle Ziele zu erreichen.

5.1.1. Nutzenorientierter Aufbau persönlicher Beziehungen

Ein zentrales Ergebnis der Arbeit hinsichtlich der Handlungspraxis in beruflichen Frauennetzwerken ist, dass im Rahmen der Netzwerke zweck- und nutzenorientierte persönliche Beziehungen aufgebaut werden. Die persönlichen Beziehungen werden als Grundlage für die berufliche und private Weiterentwicklung und jeglichen geschäftlichen Erfolgs verstanden. Der Aufbau jener Beziehungen steht deshalb mit dem Ziel im Zusammenhang, die individuelle Karriere zu fördern.

5.1.1.1 Ein formeller Rahmen zur Förderung informeller Beziehungen

Die Gruppen Uni und Bühne verfügen über ein gemeinsames Verständnis davon, dass der formelle Rahmen eines Netzwerks und die damit verbundenen Netzwerktreffen die Grundlage bilden, um persönliche Beziehungen aufzubauen, die das Potenzial eines geschäftlichen Nutzens beinhalten. Dieser Nutzen besteht darin, dass die jeweiligen Netzwerkpartnerinnen einander über die Grenzen des formellen Netzwerks hinaus, in ihrer privaten Sphäre, weiterempfehlen, d.h. berufsbezogene Aufträge vermitteln. Das angestrebte Ziel der Frauen ist es, eine solche informelle Praxis der Weiterempfehlungen zu etablieren, die nicht in dem formellen Rahmen des Netzwerks selbst stattfindet, sondern außerhalb (z.B. in der privaten Sphäre). Im Rahmen des Netzwerks werden keine konkreten Aufträge vermittelt. Es wird betont, dass es kontraproduktiv und geradezu verwerflich ist, mit konkreten Erwartungen oder Zielen geschäftlicher Art an ein Netzwerk heranzutreten. Somit soll der Aufbau persönlicher Beziehungen zunächst losgelöst von beruflichen Interessen erfolgen. Nichtsdestotrotz sind es

eben diese Beziehungen, welche die Grundlage dafür bilden, einen beruflichen Nutzen aus dem Netzwerk zu ziehen. Hier kommt ein grundlegendes Paradoxon zum Ausdruck, welches damit zusammenhängt, dass ein formeller Rahmen geschaffen wird, der eine informelle Praxis fördern soll. Anders als z.B. beim Schalten von Werbung, ist das Kapital, welches eingesetzt wird, soziales Kapital, welches zunächst aufgebaut werden muss, dafür aber einen größeren und längerfristigen Nutzen verspricht. Auf latenter Ebene dokumentiert sich die Orientierung, die Grenzen zwischen persönlichen und geschäftlichen Beziehungen zu überwinden und von persönlichen Beziehungen zu profitieren. Der Aufbau dieser persönlichen Beziehungen folgt der Strategie, die persönliche und die geschäftliche Sphäre sprachlich voneinander zu abzugrenzen. Dahinter steckt die Befürchtung, dass ein direktes, geschäftliches Interesse der angestrebten, informellen Praxis nicht entsprechen würde. Die Frauennetzwerke dienen somit als eine Art geschützter Rahmen, in dem persönliche Beziehungen aufgebaut werden können, die zu einem geschäftlichen Erfolg ‚außerhalb‘ dieses Rahmens führen.

5.1.1.2 Kooperation als notwendige Bedingung für den beruflichen Erfolg

Die Orientierung an einer informellen Praxis, in der persönliche Beziehungen geknüpft werden, die - ohne diese Erwartung konkret zu formulieren - auf einen geschäftlichen Nutzen abzielen, entsteht auch vor dem Hintergrund, dass diese von Männern bereits erfolgreich betrieben wird. In fast allen Gruppen wurde die fehlende berufliche Unterstützung als Defizit verstanden, welches vor allem Frauen zugeschrieben wird. Demnach strebt die Orientierung an gegenseitiger Unterstützung dahin, dieses Defizit auszugleichen. Den Frauennetzwerken kommt die Aufgabe zu, eine solche informelle Praxis der wechselseitigen Unterstützung zu fördern. Das heißt, es wird ein formeller Rahmen geschaffen, in dem aber ebenso informell und indirekt, gehandelt werden soll wie in den informellen Netzwerken der Männer, die sich im Rahmen von privaten Freizeitaktivitäten wie z.B. Golf bilden. Die Absicht, die eigene Karriere fördern zu wollen, soll trotz dem formellen Rahmen möglichst nicht – zumindest nicht offensichtlich - im Vordergrund stehen. Damit soll eine private Atmosphäre geschaffen werden, die es ermöglicht, einen persönlichen Kontakt zu anderen Mitgliedern herzustellen und in der Folge davon zu profitieren. Auch sind sich die Gruppen einig, dass das Selbstvertrauen bei vielen Frauen schwächer ausgeprägt sei als bei Männern, weshalb das Netzwerk dazu beitragen soll, dieses Selbstvertrauen zu stärken. Auch hier wird die Orientierung an einem Ausgleich einer defizitären Position deutlich, dem die männliche Handlungspraxis als Normalitätsfolie zugrunde liegt. Um das sich selbst attestierte Defizit auszugleichen, verstehen die Frauen die gegenseitige Unterstützung als etwas, auf das sie angewiesen sind, wenn sie eine erfolgreiche Karriere anstreben.

Dazu passend wird in Gruppe Social Business von einer Teilnehmerin beschrieben, wie sie sich zukünftige Geschäftsmodelle im Allgemeinen und das ihres eigenen Netzwerks im Besonderen vorstellt: Die Motivation, welche hinter der Arbeit steckt, sollte nicht länger die Steigerung des Profits sein, sondern ein sozialer Gedanke. Dieser besteht darin, dass die Arbeit, die man verrichtet, einer bestimmten Gruppe von Personen zugutekommt und einen gesellschaftlichen Einfluss ausübt. An diesem Beispiel dokumentiert sich die Orientierung, die eigenen Interessen mit den Interessen anderer zu verknüpfen und somit einen Ausgleich zu schaffen, zwischen dem, was genommen und dem, was gegeben wird.

Die Frauen teilen das implizite Wissen, dass eine Handlung, die ausschließlich an dem eigenen Nutzen ausgerichtet ist, kontraproduktiv ist. Die Orientierung an dem eigenen beruflichen Erfolg ist dementsprechend an die Unterstützung anderer geknüpft und folgt dem Motto: „We rise by lifting others“⁶. Diese Form der Solidarität stellt sich allerdings weniger als eine frei gewählte sondern mehr als eine notwendige Voraussetzung für den beruflichen Erfolg dar. Die Frauen gehen davon aus, dass sie weniger erfolgreich sein werden, wenn sie sich nicht kooperativ verhalten. Insbesondere in der Selbstständigkeit wird der Aufbau eines Netzwerks und die damit verbundene (gegenseitige) Unterstützung von den Gruppen als Notwendigkeit dargestellt. Hinzu kommt, dass es sich um eine eingeschränkte Solidarität handelt, die nur denjenigen zu Teil wird, die über die entsprechenden (persönlichen) Ressourcen verfügen, um persönliche und kooperative Beziehungen aufzubauen. Diese Ressourcen sind zum einen die Zeit, die für das Netzwerken aufgebracht werden muss, und zum anderen auch (Gegen)Leistungen, die etwas zu dem Nutzen der anderen Netzwerkteilnehmerinnen beitragen. Außerdem hängt ein erfolgreicher Beziehungsaufbau von der gegenseitigen Sympathie ab, die nicht immer gegeben und darüber hinaus auch schwieriger zu beeinflussen ist.

5.1.2. Steigerung des individuellen Nutzens

Bei den Gruppen Social Business und Individuum dokumentiert sich ebenfalls die Orientierung eines nutzenorientierten Aufbaus persönlicher Beziehungen im Rahmen formeller Frauennetzwerke. Im Vergleich zu den Gruppen Uni und Bühne wird der Nutzen, der aus persönlichen Netzwerksbeziehungen gezogen werden kann, verstärkt anhand der eigenen Weiterentwicklung und der Steigerung persönlicher Ressourcen bemessen und weniger anhand der Vermittlung von konkreten Aufträgen. Der geschäftliche Nutzen scheint mehr oder weniger vollständig in der persönlichen Weiterentwicklung aufzugehen. Auch die Trennung eines geschäftlichen versus eines persönlichen Nutzens, die auf immanenter Sinnesebene von der

⁶ Das Zitat stammt aus einer Passage, die nicht in die Feinanalyse miteinbezogenen wurde.

Gruppe Uni und Bühne vorgenommen wurde, tritt bei diesen Gruppen nicht auf. Das legt die Vermutung nahe, dass es für die Gruppen der jüngeren Generation viel selbstverständlicher ist, dass die persönliche Weiterentwicklung in einem unmittelbaren Zusammenhang mit einem geschäftlichen Nutzen steht. Dahinter steckt die Orientierung an einer Steigerungslogik, welche das kontinuierliche Wachstum persönlicher Ressourcen anstrebt. Diesem impliziten Wissen kommt insofern eine handlungsleitende Bedeutung zu, als es damit im Zusammenhang steht, dass sich die Frauen in unterschiedliche Netzwerke begeben, um ständig neue Menschen kennenzulernen, die etwas zu ihrer persönlichen Weiterentwicklung beitragen können. Die Steigerungslogik dokumentiert sich auch im Aufbau von Frauennetzwerken, die professionelle Leistungen anbieten, welche ebenfalls auf die persönliche Weiterentwicklung ausgerichtet sind. Diese Leistungen bieten außerdem die Möglichkeit, dass sich die Frauen nur zweckgebunden an ein Netzwerk wenden und sich darüber hinaus nicht an dieses gebunden fühlen. Die Idealvorstellung der Gruppe Individuum ist es, ein ständiges Wachstum über die eigenen und über die Grenzen der einzelnen Netzwerke hinaus zu ermöglichen. Die Orientierung strebt außerdem im Vergleich zu jener der älteren Generation dahin, eine formalisierte Praxis zu etablieren, die dazu dient, den Nutzen, der aus den persönlichen Beziehungen gezogen werden kann, zu maximieren. Demnach wird weniger verhandelt, dass im Rahmen einer informellen Praxis ein Nutzen aus den persönlichen Beziehungen gezogen wird, sondern mehr, wie man diesen Nutzen steigern könnte. Formate, die dazu dienen sollen, diesen Nutzen zu steigern, sind unter anderem die Coaching- und Mentoringprogramme.

5.1.2.1. Professionalisierung und Marktorientierung der Frauennetzwerke

Bei den Gruppen Social Business und Individuum ist hervorzuheben, dass die Frauennetzwerke, in denen die Diskussionsteilnehmerinnen sich befinden, professionell, d.h. im Rahmen einer hauptberuflichen Tätigkeit betrieben werden. Alle Diskutantinnen waren oder sind an der Leitung dieser Netzwerke beteiligt. Während die Netzwerke der anderen Gruppen ehrenamtlich betrieben werden, ist das bei diesen Gruppen nicht der Fall. Das Netzwerk als ein Geschäftsmodell zu betreiben, stellt insofern einen Kontrast zu nicht kommerziell ausgerichteten Netzwerken dar, als innerhalb des Netzwerks verschiedene kostenpflichtige Leistungen, wie z.B. Workshops, Coachings oder Mentorings, zur persönlichen Weiterentwicklung angeboten werden. Diese können von den Mitgliedern und teilweise auch von externen Personen in Anspruch genommen werden. Zwar gibt es diese Angebote auch in den Netzwerken, die ehrenamtlich betrieben werden, jedoch stehen sie dort nicht im Vordergrund und sind nicht darauf ausgerichtet, Personalkosten zu decken. Das Netzwerk nimmt somit den Charakter eines Unternehmens an, dessen Angebot sich an der Nachfrage der

Kundinnen (bzw. Mitglieder) orientiert. Dieses Angebot beinhaltet zwar ebenfalls reguläre Netzwerktreffen, die dem Austausch und dem Kennenlernen der unterschiedlichen Mitglieder dienen, jedoch geht es dabei nicht um den Austausch in einer Gruppe, sondern darum, einzelne (gewinnbringende) Beziehungen zu knüpfen. Da die Frauen den tiefergehenden Zweierbeziehungen den größten individuellen Nutzen zusprechen, zielen auch die von den Netzwerken organisierten Mentoringprogramme auf die Herstellung einer solchen Beziehung zwischen zwei Personen ab. Im Idealfall entsteht zwischen den beiden eine persönliche Beziehung, die von Faktoren, wie z.B. der gegenseitigen Sympathie abhängt. Diese bildet dann die Grundlage dafür, dass die Bereitschaft seitens der erfahreneren Person vorhanden ist, die andere Person auf unterschiedliche Weise zu unterstützen. Die Diskutantinnen selbst greifen auf die Erfahrung zurück, dass in ihrer Laufbahn bestimmte persönliche Beziehungen ausschlaggebend für ihre berufliche Entwicklung waren. Wesentlich für diese Beziehungen sei jedoch nicht gewesen, dass die Beziehung einen offiziellen Mentoringstatus hatte, sondern, dass eine gegenseitige Sympathie bestand, die einen Lernerfolg ermöglichte. Diese Erfahrung möchten sie nun weitergeben, indem sie Mentoringprogramme aufsetzen. Dabei handelt es sich allerdings insofern um eine paradoxe Situation, als versucht wird, den Nutzen einer informellen Beziehung in einen formellen Prozess zu übertragen. Deshalb sind sie in der Rolle der Leiterinnen des Netzwerks darum bemüht, diesen Aspekt der gegenseitigen Sympathie zu berücksichtigen und eine individuelle Passung zwischen den Mitgliedern herzustellen. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, weshalb die persönlichen Beziehungen untrennbar mit dem Aufbau der eigenen Karriere verbunden sind. Die Angebote der Frauennetzwerke legen nahe, dass die eigene Karriere zu fördern bedeutet, selbst Beziehungen aufzubauen, in denen man etwas lernen und damit die persönlichen Ressourcen steigern kann. Demnach tragen die Frauen selbst die Verantwortung dafür, wie groß ihr individueller Handlungsspielraum ist, und sind daher bestrebt (bzw. werden zu motiviert), diesen zu erweitern.

Im Kontrast zu einem solchen individuellen Handlungsspielraum wird in der Gruppe Social Business von einer Teilnehmerin ein kollektiver Handlungsspielraum von Frauennetzwerken thematisiert. Dieser würde weniger zur Förderung der individuellen Karrierewege der Frauen dienen, sondern vorrangig die Beseitigung von geschlechterdiskriminierenden Strukturen (am Arbeitsmarkt) anstreben und sich damit letztlich an einem gemeinsamen frauenpolitischen Ziel orientieren. In diesem Zusammenhang werden in der Gruppe jedoch zwei gegenläufige Orientierungsgehalte deutlich: Eine Teilnehmerin, die sich im frauenpolitischen Spektrum von Frauennetzwerken verortet, vertritt den Ansatz, nicht die Frauen selbst zu verändern, sondern die Strukturen, in denen sie sich befinden. Bei den

andere Diskutantinnen hingegen dokumentiert sich die Orientierung, ‚kreative‘ und vor allem individuelle Lösungen für strukturelle Probleme zu finden, um von den bestehenden Strukturen so gut wie möglich zu profitieren und den individuellen Handlungsspielraum zu maximieren. Die Unterstützung dafür bekommen sie durch Coachings, die ihre persönlichen Ressourcen für den Umgang mit strukturellen Geschlechterungleichheiten (am Arbeitsmarkt) stärken. Demnach sind die Handlungen daran ausgerichtet, eine bestmögliche Anpassung an die äußere Umgebung herzustellen.

5.1.2.2 Dynamische Netzwerkstrukturen schaffen und Bündnisse auflösen

In der Gruppe Individuum wird deutlich, dass sich der Fokus auf den individuellen Handlungsspielraum, der sich insbesondere in den Netzwerken der jüngeren Generation dokumentiert, auch in der Veränderung der Struktur von beruflichen Frauennetzwerken niederschlägt. Diese Veränderung spiegelt sich in der bereits erwähnten Professionalisierung der Netzwerke wider, die ein individuelles Leistungsangebot in Form von Mentoring- und Coachingprogrammen hervorgebracht hat und damit die Individualisierung fördert. Das bedeutet, dass das Netzwerk nicht als Gruppe agiert, welche ein gemeinsames Ziel verfolgt, sondern die Mitglieder dabei unterstützt werden, ihre individuellen Ziele zu verfolgen. In der Gruppe Individuum wird deutlich, dass das individuelle Ziel der Frauen darin besteht, den persönlichen Lernerfolg ununterbrochen zu steigern. Etwas Neues zu lernen wird von den Mitgliedern der Gruppe im Sinne einer kontinuierlichen Selbstoptimierung verstanden, die letztendlich auch immer in den Dienst des eigenen beruflichen Erfolgs gestellt wird. Die Strategie zur Erreichung des Ziels, den Lernerfolg ständig zu steigern, besteht darin, sich immer nur so lange in einem bestimmten Netzwerk aufzuhalten, bis das Potenzial, etwas von den anderen Mitgliedern zu lernen, erschöpft ist. Sobald das der Fall ist, gilt es neue Netzwerke zu erschließen, um mittels neu geknüpfter Beziehungen, die individuelle Karriere weiter voranzutreiben. Um diesen Wechsel zwischen den Netzwerken gewährleisten zu können, plädieren die Diskutantinnen dafür, den Netzwerkbegriff, der das Netzwerk als eine geschlossene Gruppe bzw. längerfristige Gemeinschaft definiert, zu ersetzen. Sie nehmen diese Netzwerkstruktur als begrenzend wahr, da sie immer wieder aus ihr herauswachsen möchten. Aus diesem Grund streben die Frauen eine dynamische Netzwerkkultur an, ohne feste Bindungen an eine bestimmte Gruppe.

5.2. Resümee und Ausblick

Ich habe mich in der vorliegenden Arbeit damit beschäftigt, welche kollektiven Sinnmuster die Handlungspraxis von selbstständigen Frauen in beruflichen Frauennetzwerken strukturieren

und inwiefern sich unterschiedliche Orientierungsmuster entlang generationsspezifischer Erfahrungsräume rekonstruieren lassen. Darüber hinaus hat mich der wissenschaftliche Diskurs darüber, dass die Tendenz einer neoliberalen Vereinnahmung feministischer Praktiken zu beobachten sei (siehe Kap. 1.1.), dazu bewogen, danach zu fragen, inwiefern sich im sozialen Feld beruflicher Frauennetzwerke Orientierungsmuster rekonstruieren lassen, die in einem Zusammenhang mit neoliberalen Individualisierungsprozessen stehen.

Den metatheoretischen und methodologischen Rahmen zur Beantwortung meiner Forschungsfragen bilden eine praxeologische Perspektive sowie die Methodologie der dokumentarischen Methode (siehe Kap. 2). Dieser Rahmen hat es mir ermöglicht, auf Erkenntniswerkzeuge zurückzugreifen, die nicht dazu dienen, Persönlichkeitsfaktoren oder Einstellungen der Individuen zu identifizieren, sondern die sich dazu eignen, die Handlungspraxis der selbstständigen Frauen in den Frauennetzwerken zu rekonstruieren. Aus diesem Grund wollte ich die impliziten Wissensbestände identifizieren, die sich in dem sozialen Feld der beruflichen Frauennetzwerke herausgebildet haben und die Handlungspraxis der Frauen strukturieren. Erst dadurch eröffnete sich mir auch der Blick dafür, welche gesellschaftlichen Diskurse sich in der Handlungspraxis dokumentieren und diese wiederum strukturieren. Meine Herangehensweise zielte somit darauf ab, den Entstehungszusammenhang von Handlungen zu berücksichtigen, um diese in einen übergeordneten gesellschaftlichen Kontext einordnen zu können und sie nicht als Ausdruck oder Ergebnis rein individueller Intentionen oder Motive zu begreifen.

In der konkreten methodischen Umsetzung bedeutet das, dass die Beforschten ihre Erfahrungen entlang ihrer eigenen Relevanzsetzungen austauschen konnten und ihre Äußerungsmöglichkeiten nicht entlang meiner Relevanzsetzungen als Forscherin vorstrukturiert und eingeschränkt wurden. Um das Material auf diese Weise zu erheben und auszuwerten, bediente ich mich des Gruppendiskussionsverfahrens und der dokumentarischen Methode.

Die Ergebnisse der empirischen Analyse zeigen, dass das wesentliche, die Handlungspraxis von Frauen in beruflichen Frauennetzwerken strukturierende Orientierungsmuster der nutzenorientierte Aufbau persönlicher Beziehungen ist. Es dokumentierte sich über verschiedene Gruppen hinweg das konjunktive Wissen, dass ein geschäftlicher Nutzen vor allem von persönlichen Beziehungen abhängt. Das hat insofern eine handlungsleitende Bedeutung, als der Aufbau der persönlichen Beziehungen in einem beruflichen Frauennetzwerk an einem Nutzen orientiert ist. In diesem Zusammenhang wird die Kooperation bzw. die gegenseitige Unterstützung der Frauen als grundlegender Erfolgsfaktor

für die berufliche Entwicklung verstanden. Der eigene Erfolg ist nur dann möglich, wenn auch eine andere Person davon profitiert und vice versa. Dieses geteilte Wissen ist insofern handlungsleitend, als es die Frauen dazu bringt, sich aktiv an der Unterstützung anderer zu beteiligen.

Ein weiteres Orientierungsmuster, das sich vor allem in den Frauennetzwerken der jüngeren Generation dokumentierte, ist die Steigerung des individuellen Nutzens. Dieses Orientierungsmuster dokumentiert sich vor allem in der Professionalisierung der Netzwerke und deren Umwandlung in unternehmerische Projekte. Damit geht einher, dass die Mitglieder in den Netzwerken verschiedene Leistungen in Anspruch nehmen können, die darauf abzielen, die persönliche Weiterentwicklung voranzutreiben und den individuellen Handlungsspielraum (am Arbeitsmarkt) zu erweitern. Das gemeinsame Ziel der Frauen besteht nicht darin, kollektiv geschlechterdiskriminierende Strukturen am Arbeitsmarkt zu verändern, sondern selbst Strukturen zu schaffen, die ihnen zu beruflichem Erfolg verhelfen. Die Verantwortung, sich diese Strukturen aufzubauen und zu nutzen, liegt bei jeder Einzelnen selbst.

In der weiteren Konsequenz führt diese Individualisierung dazu, dass Netzwerke gänzlich ihrer Bündnisstruktur enthoben werden. Das handlungsleitende Wissen besteht darin, dass der persönliche Nutzen innerhalb eines Bündnisses nicht unendlich wachsen kann. Aus diesem Grund soll eine dynamische Netzwerkstruktur entstehen, die ein stetiges Wachstum des persönlichen Nutzens ermöglicht. Dem liegt die kollektive Orientierung zugrunde, selbst dafür verantwortlich zu sein, wie groß der individuellen Handlungsspielraum ist. Somit rückt im Rahmen des Individualisierungsprozesses die Einzelne in den Fokus und die Gemeinschaft an den Rand.

Im Hinblick auf die Soziogenese habe ich danach gefragt, in welchen Erfahrungsdimensionen sich die rekonstruierten Orientierungsmuster verorten lassen. Die Ergebnisse der empirischen Analyse geben diesbezüglich Hinweise auf eine generationsspezifische Genese der Orientierungsmuster. Zwar dokumentiert sich über alle Gruppen hinweg das handlungsleitende Wissen, dass persönliche Beziehungen grundlegend für den beruflichen Erfolg sind, jedoch strebt die Orientierung bei der älteren Generation vor allem dahin, eine informelle Praxis zu etablieren, welche die Verbindung persönlicher und beruflichen Beziehungen ermöglicht. Die kollektive Orientierung der Frauennetzwerke der jüngeren Generation hingegen strebt dahin, den Nutzen, der aus persönlichen Beziehungen gezogen werden kann, ständig zu steigern. Dabei rückt das Individuum und dessen persönliche Entwicklung in den Fokus. Die Gemeinschaft, welche bei der älteren Generation noch als Raum dafür angesehen wird, um die Grenzen persönlicher und geschäftlicher Beziehungen zu

überwinden, tritt bei der jüngeren Generation weitestgehend in den Hintergrund. Vielmehr wird alles darauf ausgerichtet, die eigenen Bedürfnisse für sich selbst so klar wie möglich zu fassen, sodass die Leistungen der Frauennetzwerke möglichst gewinnbringend für die individuelle Entwicklung in Anspruch genommen werden können. Die Gemeinschaft und die damit verbundene Bündnisstruktur wird zuweilen als begrenzend erlebt. Die Orientierung strebt dahin, ständig über sich selbst und über die Grenzen der Netzwerke hinauszuwachsen. Vor diesem Hintergrund scheinen neoliberale Individualisierungsprozesse in beruflichen Frauennetzwerken etwa dort zum Ausdruck zu kommen, wo der Fokus auf tiefergehenden (Zweier-)Beziehungen liegt, die einen individuellen Nutzen versprechen, oder wo eine Professionalisierung der Netzwerke stattfindet, die es den Mitgliedern in der Rolle der Kundinnen erleichtert, ihre individuelle Entwicklung voranzutreiben.

Die in der Einleitung dargestellten Analysen zur neoliberalen Vereinnahmung feministischer Praxen erweisen sich also durchaus auch für das in dieser Untersuchung erhobene empirische Material als relevant. Es wird darin deutlich, dass die Handlungspraxis der beruflichen Frauennetzwerke vor allem durch das Orientierungsmuster strukturiert ist, den eigenen Lern- und beruflichen Erfolg zu steigern. Das Hinterfragen von Geschlechterhierarchien äußert sich nur insofern, als die individuelle Handlung darauf ausgerichtet ist, andere Frauen dazu zu motivieren, eine ebenso erfolgreiche Karriere (wie die Männer) anzustreben.

Die Kulturtheoretikerin Angela Mc Robbie geht davon aus, dass „[d]er Imperativ der Selbstoptimierung [...] sich an die Stelle feministischer Werte wie Solidarität und Unterstützung [setzt] und [...] stattdessen weibliche Individualisierung und die Verurteilung derjenigen [fördert], die nicht in der Lage oder nicht wollens sind, sich selbst zu helfen“ (McRobbie, 2010, S. 109). Auch diese Einschätzung weist Verbindungslinien zu den vorliegenden Ergebnissen auf. Denn obwohl die gegenseitige Unterstützung die Handlungspraxis der Frauen strukturiert, ist sie an die Bedingung gebunden, dass dabei ein Nutzen auf beiden Seiten entsteht. Die „weibliche Individualisierung“ (ebd.) wirkt insofern sehr deutlich in den beruflichen Frauennetzwerken als der Fokus darauf liegt, einen individuellen Nutzen herzustellen und wenn möglich zu maximieren.

Da es mir aufgrund fehlender empirischer Kontraste nicht möglich ist, weitere theoretische Abstraktionen vorzunehmen, die tief genug im empirischen Material verankert sind, möchte ich damit fortfahren, mögliche Anknüpfungspunkte für fortführende Forschungsvorhaben zu beschreiben. Zum einen denke ich, dass es interessant wäre, den generationsspezifischen Kontrast weiter zu untersuchen und die bereits erhobenen Fälle mit

ähnlichen Gruppen zu vergleichen, d.h. mit anderen Gruppen selbstständiger Frauen aus beruflichen Frauennetzwerken. Zu beachten wäre dabei, dass es sich vorzugsweise um Realgruppen handelt, deren Mitglieder sich in denselben Netzwerken befinden. Ich gehe davon aus, dass die Frauen aus denselben Netzwerken in einer Diskussion schneller in den Modus der unmittelbaren Verständigung kommen und weniger Zeit brauchen, um sich jeweils in dem sozialen Feld der Netzwerke zu verorten. Außerdem würde ich vorschlagen, dass die Teilnehmerinnen keine Leitungsfunktion innehaben sollten, da meiner Erfahrung nach insbesondere die Ausführungen der Leiterinnen von Netzwerken besonders abstrakt und theoretisierend waren.

Darüber hinaus erachte ich einen Kontrast mit Gruppen, in denen die Frauen nicht in der Dienstleistungsbranche tätig sind, für interessant. Zwar sind es vor allem die beratenden Berufe, welche in den beruflichen Frauennetzwerken vertreten zu sein scheinen, jedoch gibt es möglicherweise auch andere Gruppen, die z.B. in der Produktionsbranche tätig sind. Im Hinblick darauf, dass der Fokus der untersuchten Gruppen auf dem Nutzen persönlicher Beziehungen lag, wäre es interessant zu untersuchen, ob diese Orientierung typisch für eine bestimmte Branche ist – sind es doch vor allem die beratenden Berufe, die auf eine solche persönliche Beziehung angewiesen sind. In der Gruppe Uni wurde ebenfalls thematisiert, dass die Zufriedenheit mit jeglicher Dienstleistung damit zusammenhängt, ob die persönliche Beziehung zu den Dienstleistenden stimmte oder nicht. Als Beispiel wurde der Besuch bei einer Fotografin genannt, bei dem niemals ein gutes Bild entstehen könne, wenn die persönliche Beziehung nicht ‚passt‘. Daher wäre es interessant zu sehen, welche Rolle die persönliche Beziehung in Gruppen anderer Berufe spielt. Hinsichtlich des beruflichen Erfahrungsraums wäre es auch interessant, Gruppen von Frauen zu untersuchen, die sich in einem Angestelltenverhältnis befinden. Der Vergleich zwischen den Gruppen selbstständiger und angestellter Frauen könnte Aufschluss darüber geben, wie die Notwendigkeit der Kooperation und der Eigenverantwortung für den beruflichen Erfolg erlebt wird. Zudem gibt es auch innerhalb von Unternehmen eine wachsende Anzahl an Frauennetzwerken. Dabei handelt es sich um Frauen, die sich in dem Unternehmen, für das sie arbeiten, für gleichberechtigte Karrierechancen von Frauen einsetzen wollen. Aus dem Gespräch mit einer Unternehmensberaterin, die sich auf die Gleichstellung in Unternehmen spezialisiert hat, erfuhr ich etwa, dass dieses Format interner Frauennetzwerke in Unternehmen häufig eine gewünschte ‚Maßnahme‘ von Geschäftsführenden ist, um die Gleichstellung in ihrem Unternehmen zu fördern. Ihrer Einschätzung nach handle es sich dabei um ein äußerst ineffektives Format, weil es nichts an den Strukturen im Unternehmen ändern würde, sondern eher der Eindruck

entstehen würde, die Gleichstellung der Geschlechter sei ‚Frauensache‘. Zwar würden viele Frauen diese Formate als hilfreich für sich persönlich empfinden, jedoch sei das nicht das Ziel, welches sie in ihrer Arbeit verfolgt. Aus diesem Grund wäre es spannend, diese Gruppen mit in die Analyse aufzunehmen und unter den bereits genannten Gesichtspunkten der Individualisierung feministischer Praktiken zu untersuchen.

Die von einigen Gruppen angestrebte informelle Praxis innerhalb formeller Frauennetzwerke brachte mich außerdem auf die Idee, den Kontrast informeller Netzwerke, wie z.B. Freundinnen-, Sport- oder Kolleginnenkreise miteinzubeziehen. Auch könnten Kontraste mit (beruflichen) Frauennetzwerken, die sich online, in sozialen Medien, oder über E-Mail-Verteiler bilden, interessant sein.

Der rekonstruierte Sinngehalt, dass die Frauen einen ständigen Ausgleich anstreben, zwischen dem, was sie geben, und dem, was sie aus einem Netzwerk nehmen, brachte mich auf die Idee, dass der Vergleich mit einem Netzwerk, welches auch Männer aufnimmt, eine sinnvolle Ergänzung der komparativen Analyse darstellen könnte. Im Zentrum steht dabei die Frage, ob sich dieses Orientierungsmuster eines Ausgleichs, welches die Handlungspraxis strukturiert, auch bei gemischten bzw. Männernetzwerken dokumentiert. Zudem wäre es interessant, ob gemischte oder Männernetzwerke das Paradox zwischen zweckorientierter Formalität eines Netzwerks und dem Aufbau informeller und - zumindest vordergründig - nicht zweckorientierter Beziehungen thematisieren würden.

Abschließend möchte ich noch den Kontrast mit politischen und nicht karriereorientierten Frauennetzwerken in Erwägung ziehen. In der Gruppe Social Business deutete sich bereits an, dass sich je nach Ausrichtung des Frauennetzwerks andere bzw. entgegengesetzte Orientierungsgehalte dokumentieren. Während in den beruflichen Frauennetzwerken vor allem ein individualistischer Ansatz verfolgt wird, d.h. die Frauen ihre eigene Entwicklung in den Fokus nehmen, scheint der Ansatz politischer Netzwerke eher daran orientiert, strukturelle Veränderungen zu bewirken, die zu mehr Geschlechtergleichheit (in jeglicher Hinsicht) führen. Es wäre auch interessant zu untersuchen, welche Bedeutung feministische Begriffe wie Solidarität und Unterstützung in den unterschiedlichen Netzwerken haben bzw. wie diese Begriffe verwendet werden. Bei mir ist der Eindruck entstanden, dass diese feministischen Schlagwörter vor allem in den beruflichen Frauennetzwerken der jüngeren Generation verwendet wurden. Möglicherweise lehnen die älteren Generationen diese Begriffe vermehrt ab, weil sie mit einer politischen Frauenbewegung verknüpft sind. Die jüngere Generation hingegen scheint diese Begriffe wieder vermehrt aufzunehmen. Meine Vermutung ist, dass die Begriffe umgedeutet wurden und Solidarität zum Beispiel nicht (mehr) als die bedingungslose

Verbundenheit mit und Unterstützung von (gleichgesinnten) anderen verstanden wird, sondern eher als eine Form von Ressourcenaustausch, der einen beidseitigen Nutzen zur Folge hat. Dieser Eindruck geht insbesondere auch mit den theoretischen Überlegungen einher, dass auf diese Weise zentrale feministische Begriffe oder Prinzipien von einem Diskurs vereinnahmt werden, der im Wesentlichen individualistisch geprägt ist und strukturelle Ungleichheiten weitestgehend unbeachtet bzw. unbearbeitet lässt. Ich halte es für wichtig, feministische Interventionen vor dem Hintergrund einer solchen „Umformung“ zu untersuchen, da unter diesen Umständen die Gefahr besteht, dass die zuweilen sehr erfolgreiche Teilhabe von Frauen am Arbeitsmarkt verwechselt wird mit einer erfolgreichen grundsätzlichen Beseitigung geschlechterdifferenzierender- und geschlechterdiskriminierender Strukturen in der Gesellschaft.

6. Literaturverzeichnis

- Ahmed, S. (2017). *Living a feminist life*. Durham London: Duke University Press.
- Ahmed, S. (2018). Es geht darum, was wir tun. Retrieved from <https://taz.de/Sara-Ahmed-ueber-Feminismus/!5513932/>
- Althoff, M., Apel, M., Bereswill, M., Gruhlich, J., & Riegraf, B. (2017). *Feministische Methodologien und Methoden : Traditionen, Konzepte, Erörterungen* (2 ed.). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden Imprint: Springer VS.
- Arruzza, C., Fraser, N., & Bhattacharya, T. c. J. (2019). *Feminismus für die 99%: Ein Manifest* (1 ed.). Berlin: Matthes & Seitz Berlin.
- Banet-Weiser, S., Gill, R., & Rottenberg, C. (2019). Postfeminism, popular feminism and neoliberal feminism? Sarah Banet-Weiser, Rosalind Gill and Catherine Rottenberg in conversation. *Feminist Theory*, 21, 24. doi:10.1177/1464700119842555
- Bock, S. (2002). *Regionale Frauennetzwerke: Frauenpolitische Bündnisse zwischen beruflichen Interessen und geschlechterpolitischen Zielen (Politik und Geschlecht; 10)*. Opladen: Leske + Budrich.
- Bohnsack, R. (1997). Dokumentarische Methode. In R. Hitzler & A. Honer (Eds.), *Sozialwissenschaftliche Hermeneutik. Eine Einführung* (pp. 191-212). Opladen: Leske + Budrich.
- Bohnsack, R. (2000). Gruppendiskussion. In U. Flick, E. v. Karndorff, & I. Steinke (Eds.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch* (pp. 369-384). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Bohnsack, R. (2003). *Rekonstruktive Sozialforschung: Einführung in qualitative Methoden* (5 ed.). Opladen: Leske + Budrich.
- Bohnsack, R. (2013). Typenbildung, Generalisierung und komparative Analyse. Grundprinzipien der dokumentarischen Methode. In R. Bohnsack, I. Nentwig-Gesemann, & A.-M. Nohl (Eds.), *Die dokumentarische Methode und ihre Forschungspraxis. Grundlagen qualitativer Sozialforschung* (3 ed., pp. 241-270). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Bohnsack, R., Nentwig-Gesemann, I., & Nohl, A.-M. (2013). *Die dokumentarische Methode und ihre Forschungspraxis: Grundlagen qualitativer Sozialforschung* (3 ed.). Wiesbaden: Springer VS.
- Bohnsack, R., Przyborski, A., & Schäffer, B. (2009). *Das Gruppendiskussionsverfahren in der Forschungspraxis* (2 ed.). Opladen: Verlag Barbara Budrich.
- Bourdieu, P. (1982). *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft* (1 ed.). Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Bourdieu, P. (1992). *Rede und Antwort* (1 ed.). Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1996). Die Ziele der reflexiven Soziologie. In L. J. D. Wacquant (Ed.), *Reflexive Anthropologie* (pp. 95-249). Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Carter, S., Shaw, E., Lam, W., & Wilson, F. (2007). Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications. *Entrepreneurship theory and practice*, 31, 427 - 444.
doi:10.1111/j.1540-6520.2007.00181.x
- Dorn, T. (2006). *Die neue F-Klasse: Wie die Zukunft von Frauen gemacht wird* (2 ed.). München [u.a.]: Piper.
- Eisenstein, H. (2005). A Dangerous Liaison? Feminism and Corporate Globalization. *Science & society (New York. 1936)*, 69(3), 487 - 518. doi:10.1521/iso.69.3.487.66520
- Engler, S. (2010). Habitus und sozialer Raum: Zur Nutzung der Konzepte Pierre Bourdieus in der Frauen- und Geschlechterforschung. In R. Becker & B. Kortendiek (Eds.), *Handbuch Frauen- und Geschlechterforschung* (pp. 257 - 268). Wiesbaden: VS, Verlag für Sozialwissenschaften.
- Fassl, L.-M., Mahdalik, L., Zelisko, A., Greussing, E., Schott, M., & Dömötör, R. (2016). *Austrian University Female Founders Report 2016*. Retrieved from https://www.wu.ac.at/fileadmin/wu/d/cc/gruenden/Report_Female_Founders_16.pdf
- Fraser, N. (2009). Feminismus, Kapitalismus und die List der Geschichte. *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 8, 43 - 57.
- Frerichs, P., & Wiemert, H. (2002). *"Ich gebe, damit Du gibst": Frauennetzwerke - strategisch, reziprok, exklusiv*. Opladen: Leske + Budrich.
- Gather, C., Schmidt, T., & Ulbricht, S. (2010). Der Gender Income Gap bei den Selbstständigen – Empirische Befunde. In A. D. Bührmann & H. J. Pongratz (Eds.), *Prekäres Unternehmertum* (pp. 85-110). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Gertz, M. (2019). *Der geheime Klub der abtreibungserfahrenen Frauen: Leibliche und psychische Erfahrungen im Kontext von Schwangerschaftsabbrüchen als Dokument des sozialen Kampfes um die Geschlechterordnung*. (Unveröffentlichte Masterarbeit), Universität Wien, Wien. Retrieved from <https://ubdata.univie.ac.at/AC15505213>
- Gill, R., & Orgad, S. (2017). Confidence culture and the remaking of feminism. *new formations: a journal of culture/theory/politics*, 91, 16 - 34.
doi:10.3898/NEWF:91.01.2017

- Goy, A. (2004). *Vernetzte Frauen: Netzwerke als Beitrag zur beruflichen Förderung von Frauen*. Gelsenkirchen: VSTP Verlag Soziale Theorie & Praxis GmbH.
- Harding, S. G. (1994). *Das Geschlecht des Wissens: Frauen denken die Wissenschaft neu*. Frankfurt, Main [u.a.]: Campus-Verlag.
- Hark, S. (2019). Same same but different? Einige Anmerkungen zur Frage des Wandels im Geschlechterverhältnis in der bürgerlichen Moderne. In B. R. Barbara Rendtorff, ClaudiaMahs (Ed.), *Struktur und Dynamik - Un/Gleichzeitigkeiten im Geschlechterverhältnis* (pp. 171 - 178). Wiesbaden: Springer VS.
- Hark, S., & Villa, P. (2010). Ambivalenzen der Sichtbarkeit. In S. Hark & P. Villa (Eds.), *Top Girls: Feminismus und der Aufstieg des neoliberalen Geschlechterregimes* (pp. 7-16). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Holst, E., & Busch, A. (2008). Verdienstdifferenzen zwischen Frauen und Männern nur teilweise durch Strukturmerkmale zu erklären. *Wochenbericht*, 75(15), 184-190.
- Klaus, E. (2008). Antifeminismus und Elitefeminismus - Eine Intervention. *Feministische Studien*, 2, 176-186. doi:<https://doi.org/10.25595/624>.
- Klinger, S. (2014). *(De-)Thematisierung von Geschlecht: Rekonstruktionen bei Studierenden der Erziehungs- und Bildungswissenschaften*. Opladen [u.a.]: Budrich UniPress.
- Kubisch, S. (2008). *Habituelle Konstruktion sozialer Differenz: Eine rekonstruktive Studie am Beispiel von Organisationen der freien Wohlfahrtspflege*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Loos, P., & Schäffer, B. (2001). *Das Gruppendiskussionsverfahren. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendung*. Opladen: Leske + Budrich.
- Mangold, W. (1960). *Gegenstand und Methode des Gruppendiskussionsverfahrens*. Frankfurt a. M.: Europäische Verlagsanstalt.
- Mangold, W. (1967). Gruppendiskussionen. In R. König (Ed.), *Handbuch der empirischen Sozialforschung* (pp. 209–225). Stuttgart: Enke.
- McRobbie, A. (2010). *Top Girls: Feminismus und der Aufstieg des neoliberalen Geschlechterregimes* (1 ed.). Wiesbaden: VS, Verlag für Sozialwissenschaften.
- McRobbie, A. (2016). *Top Girls: Feminismus und der Aufstieg des neoliberalen Geschlechterregimes* (2 ed.). Wiesbaden: Springer VS.
- Metz-Göckel, S. (2016). Frauen-Netzwerke zwischen Individuierung und Vergemeinschaftung. In U. C. Schmidt & B. Kortendiek (Eds.), *Netzwerke im Schnittfeld von Organisation, Wissen und Geschlecht. Studien Netzwerk Frauen- und Geschlechterforschung NRW* (Vol. 23, pp. 127–139). Essen: Universität Essen.

- Nentwig-Gesemann, I. (2013). Die Typenbildung der dokumentarischen Methode. In R. Bohnsack, I. Nentwig-Gesemann, & A.-M. Nohl (Eds.), *Die dokumentarische Methode und ihre Forschungspraxis. Grundlagen qualitativer Sozialforschung* (3 ed., pp. 295–323). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Niessen-Ruenzi, A., & Ruenzi, S. (2018). Zurückscheuen: Warum Frauen den Wettbewerb meiden. *Forschung & Lehre*, 25(3), 244 - 245.
- Nohl, A.-M. (2013). Komparative Analyse: Forschungspraxis und Methodologie dokumentarischer Interpretation. In R. Bohnsack, I. Nentwig-Gesemann, & A.-M. Nohl (Eds.), *Die dokumentarische Methode und ihre Forschungspraxis. Grundlagen qualitativer Sozialforschung* (3 ed., pp. 253-274). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Parzer, E. (2015). *Mehr als nur Verhütung: Eine rekonstruktive Analyse der Verhütungspraxis von Frauen*. (Unveröffentlichte Diplomarbeit), Universität Wien, Wien. Retrieved from <https://ubdata.univie.ac.at/AC13104521>
- Przyborski, A. (2004). *Gesprächsanalyse und dokumentarische Methode: Qualitative Auswertung von Gesprächen, Gruppendiskussionen und anderen Diskursen* (1 ed.). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Przyborski, A., & Riegler, J. (2018). Gruppendiskussion und Fokusgruppe. In G. Mey & K. Mruck (Eds.), *Handbuch Qualitative Forschung in der Psychologie* (pp. 1-17). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Przyborski, A., & Slunecko, T. (2010). Dokumentarische Methode. In G. Mey & K. Mruck (Eds.), *Handbuch Qualitative Forschung in der Psychologie* (pp. 672 - 642). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Przyborski, A., & Slunecko, T. (2018). Die dokumentarische Methode. In G. Mey & K. Mruck (Eds.), *Handbuch Qualitative Forschung in der Psychologie* (pp. 1-19). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Przyborski, A., & Wohlrab-Sahr, M. (2014). *Qualitative Sozialforschung: Ein Arbeitsbuch* (4., erw. Aufl.. ed.). München: Oldenbourg Verl.
- Reckwitz, A. (2003). Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken / Basic Elements of a Theory of Social Practices. *Zeitschrift für Soziologie*, 32, 282 - 301.
doi:10.1515/zfsoz-2003-0401
- Riegler, J. (2011). *Wenn Sex schmerzt: Rekonstruktion und Dekonstruktion einer so genannten "Sexualstörung"*. (Dissertation), Universität Wien, Wien. Retrieved from <https://ubdata.univie.ac.at/AC09584151>

- Riegler, J. (2019). Die Erkenntniswerkzeuge zum Erkenntnisgegenstand machen: Ein Impuls zum Umgang mit gegenstandsbezogener Literatur im Kontext qualitativer Forschungsarbeiten. *Journal für Psychologie*, 27, 122. doi:10.30820/0942-2285-2019-1-98
- Rottenberg, C. (2014). The Rise of Neoliberal Feminism. *Cultural Studies*, 28, 418 - 437. doi:10.1080/09502386.2013.857361
- Sandberg, S. (2013). *Lean in : Frauen und der Wille zum Erfolg*. Berlin: Econ.
- Slaughter, A.-M. (2012). Why Women Still Can't Have It All. *Atlantic*, July /August. Retrieved from <http://www.theatlantic.com/magazine/print/2012/07/why-women-still-cant-have-it-all/309020/>.
- Soroldoni, L. (2006). *Berufliche Frauennetzwerke, individuelle und kollektive Wirkungsanalyse*. (Unveröffentlichte Diplomarbeit), Universität Wien Wien. Retrieved from <https://ubdata.univie.ac.at/AC05174780>
- Speck, S. (2019). Paradoxien der Gleichheit: Widersprüchliche Verkehreungen in zeitgenössischen Geschlechterverhältnissen. In B. Rendtorff, B. Riegraf, & C. Mahs (Eds.), *Struktur und Dynamik – Un/Gleichzeitigkeiten im Geschlechterverhältnis* (pp. 65-96). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Statistik Austria (2019). Arbeitsmarktstatistiken 2018. Ergebnisse der Mikrozensus Arbeitskräfteerhebung und der Offenen-Stellen-Erhebung. Zugriff am 10.12.2019 unter https://www.statistik.at/web_de/services/publikationen/3/index.html?includePage=detailedView§ionName=Arbeitsmarkt&pubId=725 [Zugriff 09.12.2019].
- Statistisches Bundesamt Deutschland (2018). Kernerwerbstätige in unterschiedlichen Erwerbsformen (atypisch Beschäftigte) nach soziodemografischen Merkmalen und Wirtschaftsabschnitten. Zugriff am 10.12.2019 unter https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Erwerbstaetigkeit/Tabellen/a_typische-beschaeftigung.html
- Trump, I. (2017). *Women Who Work: Rewriting the Rules for Success*. East Rutherford: Penguin Publishing Group.
- Valenti, J. (2014). When everyone is a feminist, is anyone? *The Guardian* Retrieved from <https://www.theguardian.com/commentisfree/2014/nov/24/when-everyone-is-a-feminist>.
- Yeung, A. W. Y., Kay, A. C., & Peach, J. M. (2014). Anti-feminist backlash: The role of system justification in the rejection of feminism. *Group Processes & Intergroup Relations*, 17(4), 474 - 484. doi:10.1177/1368430213514121

7. Anhang

7.1. Abstract (deutsch)

Gegenstand der Arbeit ist die Handlungspraxis von selbstständig erwerbstätigen Frauen in beruflichen Frauennetzwerken. Es wird der Frage nachgegangen, welche kollektiven Sinnmuster diese Praxis strukturieren und inwiefern sich dabei Unterschiede entlang generationsspezifischer Erfahrungskontexte rekonstruieren lassen.

Den Ausgangspunkt dieser Fragestellung bildet die von verschiedenen Forscherinnen beobachtete Tendenz einer neoliberalen Vereinnahmung feministischer Praktiken und die damit einhergehende „neoliberale[] Zuweisung individueller Eigenverantwortung“ (Hark & Villa, 2010, S.10). Demzufolge würden sowohl in den Medien als auch in gesellschaftlichen Institutionen feministische Elemente aufgegriffen und unter der Verwendung von Begriffen wie *empowerment* und *choice* in einen deutlich „individualistischeren Diskurs umgeformt“ (ebd. S. 13). Ich möchte mit dieser Arbeit dazu anregen, feministische Interventionen vor dem Hintergrund einer solchen Vereinnahmung zu analysieren, um die Inklusion von Frauen am Arbeitsmarkt nicht mit der Veränderung patriarchaler Tiefenstrukturen einer Gesellschaft zu verwechseln.

Die empirische Analyse erfolgte anhand von der Auswertung sprachlichen Datenmaterials, welches mit dem Gruppendiskussionsverfahren erhoben wurde. Die Diskussionsteilnehmerinnen waren selbstständig erwerbstätige Frauen, die sich in beruflichen Frauennetzwerken befinden. Ziel der Analyse war es, konjunktiv geteilte implizite Wissensbestände und handlungsleitende Bedeutungsstrukturen in ihrem sozialen Entstehungszusammenhang zu rekonstruieren. Zu diesem Zweck wurde ein Interpretationsverfahren der rekonstruktiven Sozialforschung – die dokumentarische Methode – angewendet. Die Ergebnisse der Analyse verweisen darauf, dass der Orientierung an einem auf den individuellen Karriereweg bezogenen Nutzen, der aus persönlichen Beziehungen gezogen werden soll, eine handlungsleitende Bedeutung zukommt. Die persönlichen Beziehungen werden in dem Kontext der Frauennetzwerke als Grundlage einer geschäftlichen Weiterentwicklung verstanden, weshalb der Aufbau jener Beziehungen unmittelbar an das Erreichen individueller Ziele geknüpft ist.

Anhand der Befunde wird deutlich, dass die Handlungspraxis der Frauen nicht ausschließlich durch Persönlichkeitseigenschaften oder faktisches Wissen zu erklären ist, sondern als soziale Praxis in ein Netz kollektiver Orientierungen eingebettet ist. Eine Analyse dieser Orientierungen trägt somit zu einem kontextualisierten Verständnis sozialer Phänomene bei.

7.2. Abstract (English)

The subject of the work is the practice of self-employed women in professional women's networks. The research question is, which collective dimensions structure this practice and to what extent differences can be reconstructed along generation-specific contexts of experience.

The starting point for this question is the tendency observed by various female researchers towards a neoliberal appropriation of feminist practices and the associated "neoliberal allocation of individual responsibility" (Hark & Villa, 2010, p.10). As a result, feminist elements would be taken up both in the media and in social institutions and transformed into a clearly "more individualistic discourse" using terms such as empowerment and choice (ibid. p. 13).

The empirical analysis was based on the evaluation of linguistic data material that was collected using the group discussion method. The participants of the discussions were self-employed women, who participate in professional women's networks. The aim of the analysis was to reconstruct shared implicit knowledge and action-guiding structures of meaning in their social context of origin. For this purpose, an interpretation procedure of reconstructive social research - the documentary method - was applied.

The results of the analysis indicate that the orientation towards an individual career path related benefit to be drawn from personal relationships is of action guiding importance. Personal relationships are of particular importance because they are seen as the basis for business development. Women's networks thus form a formal framework that promotes informal practice (the building of personal relationships), which in turn is oriented towards business benefits.

On the basis of the findings, it becomes clear that women's practice cannot be explained solely by personality traits or factual knowledge, but is embedded as a social practice in a network of collective orientations. An analysis of these orientations thus contributes to a contextualized understanding of social phenomena.

7.3. Transkript

7.3.1. Gruppe Bühne: Eingangspassage

Gruppe: Bühne

Passage: Eingangspassage

Datum: 21.01.20

Dauer gesamt: 1 Std. 46 Min.

Timecode: 00:07:03 – 00:11:48

Transkript: Josefine Röhrs

Y1: Josefine (ich), I: Ina, U: Ute, K: Karla

Y1: Schön (.) Gut (.) Ja vielen Dank äh dass ihr alle da seid und mehr oder weniger genau mich dabei unterstützt eine Masterarbeit zu schreiben zum Thema berufliche Selbstständigkeit bei Frauen: und eben Frauennetzwerke und da würd ich gern noch zwei Worte zu verlieren; und zwar ein bisschen zur Methode der Masterarbeit weil die nich so gängig is eigentlich diese Form von Gruppendiskussion ähm in der es jetzt im

I: |mhmm

Y1: Weiteren nicht darum gehen soll dass ich irgendwie so bestimmte Konzepte in meinem Kopf hab die jetzt äh abgefragt werden oder ich euch ganz klar an euch wie in ner Interviewsituation Fragen stelle sondern ähm ich mich eigentlich eher zurückhalte und ein ganz starkes Interesse habe an dem was ihr in eurer ähm ja Laufbahn so erlebt habt in der beruflichen Selbstständigkeit und in Frauennetzwerken; ähm und kenn mich da selber eben gar nicht so gut aus und freu mich einfach wenn ihr da=n bisschen was erzählen könntet und=s auch so gestaltet dass ihr euch einfach untereinander darüber unterhaltet und austauscht (.) genau und da gibts auch kein richtig und kein falsch und mich interessiert alles was euch @zu dem Thema einfällt@ (.) genau (.)

I: Und du hast gsagt du du kennst dich selber nicht so aus beim Thema Netzwerken oder äh Selbstständigkeit oder beides?

Y2: |@(.)@

Y1: |N:=ja also ich bin weder selbstständig noch bin ich in nem Frauenentzwerk in dem Sinn

Y2: |mir gehts genau so ja

I: |wie kommt ma dann zu so einem Thema?

Y1: |durch das Interesse @(.)@

I: |oke

Y1: |ähm ja also durch n starkes Interesse ich mein ich war selber mal länger berufstätich und ich kenn eben diese Form sich zu vernetzen auch und hab da viel mitbekommen und ja interessiere mich aber auch für dieses Thema Frau im Beruf und bin da eben durch viel Recherche und auch viel Sprechen auf diesen speziellen Fall oder einen Fall der Berufstätichkeit eben die Selbstständigkeit bei Frauen: gestoßen und da kommt man schnell dann auch in dem Zusammenhang zum Thema Frauennetzwerke (.) ja und dann würd ich das echt gern

I: hmhm

Y1: einfach so einleiten indem ich euch ähm frage wie das für euch so ist in der Selbstständigkeit und im Frauennetzwerk

U: hmhm ((Kaugeräusche)) @(.)@

I: hmhm Seids ihr in Netzwerken aktiv?

U: hmhm

K: hmhm

I: hmhm Und zwar?

U: hmhm @(.)@ ((Kauen))

Y1: hmhm @(.)@

I: hmhm @(.)@ also du kaust gerade nicht mach du weiter @ (2) @

K: hmhm lich ich bin seit äh Herbst im im das [Netzwerkname] äh das äh [Name] ah ja

I: hmhm

K: sozusagen ins Leben gerufen hat;

I: hmhm genau genau genau

K: hmhm genau das is sozusagen das erste formale Frauennetzwerk in dem in dem ich bin

I: hmhm

U: hmhm

K: hmhm komm komme ursprünglich aus ganz ursprünglich aus einem sehr männerdominierten Bereich nämlich dem Banking @also hab irgendwo so in meiner@ Selbstständigkeit sehr vieles erlebt einfach ja (.) u:nd ja will i dir aber jetzt nicht das Wort abschneiden @(unverständlich)@

I: hmhm

U: hmhm lachso @(.)@ ja also i bin seit zw: sechsezehn Joar selbstständig und hab eigentlich angefangen mit dem Gedanken also ich bin jetzt selbstständig jetzt kemmen die Leut zu mir; das war bissl naiv @(.)@ wie i gmerkt hab und hab schon sehr lang damit gehader und ge- bissl umatan

I: hmhm

U: wie wie i da zu Leut komm und hab viel mit Werbung versucht und hab irgendwie dann mitgekriegt dass es go:arnichts bringt in Wirklichkeit (.) und irgendwann hab i dann doch angefangen zu netzwerken also am Anfang hab i mir gedacht will net mit Bekannten arbeiten weil das ist unter meiner @würde@ irgendwie hab i mir das dacht und dann bin i doch drauf kommen dass es sinnvoll ist Netzwerke aufzubauen; und inzwischen hab i sehr viele formale und informelle Netzwerke und über die krieg i einfach die Leut also über Werbung geht gar nicht tatsächlich; ich bin in der [Netzwerkname] seit drei Jahren glaub i ähm dann hab i s an privat offizielles das is so a mittelding ähm so a Emailnetzwerk das die da die hams eigentlich privat aufgezogen das sind Frauen: aus alternativ NGO Bereich wo sich a viele selbstständig gmacht ham und ma schreibt halt a Email wenn einem irgendwas auffällt zu irgendeinem Thema wenn einem vorkemmt ma muss irgendwas empfehlen oder sich über irgendwas aufregen ähm dann bin i sing i in nem Chor bei die [Chorname] über die kommen a viel also über

das Netzwerk kemmt a viel ähm dann hab i von der Wirtschaftskammer hab i so a Fortbildung gemacht das Businesslabor da is halt so drum gängen eh wie man mehr Leit mehr Kundinnen und Kunden kriegt und übriggeblieben is a klanes Netzwerk mit drei andere Frauen: wo ma uns a Zeit lang sehr regelmäßig getroffen haben aber jetzt hab i mit einer Fotografin a sehr intensiven Austausch

- I: | mhm
- U: | die is jetzt eigentlich mei
@Netzwerk@ so übriggeblieben von dem Ganzen und i bin bei die Einkaufsstraßen
[Viertel-Name] so ein Einkaufsgrätzl ja und eigentlich das meiste läuft jetzt eigentlich
- I: | mhm
- K: | mhm
- U: über die ganzen Netzwerke ich brauch fascht niks mehr tun @das wundert mi irgendwie@ weil i vorher so viel tan hab und das nix genutzt hat
- I: | laha also jetzt
funktioniert die die Mundpropaganda
- U: | jetzt funktioniert | Ja also aber i hab wirklich viel Arbeit
eini=gsteckt vorher bin halt immer zu sehr viele Treffen gängen (.)
- I: | mhm
- U: | und eben
vorher hab i viel gworben und das hat nix bracht und das macht a mehr Spaß so @(.)@
- I: | @(.)@
- K: Ja das is scho a die Erfahrung die i gmacht hab; dass dass Mundpropaganda immerno des wirklich **Beste** und Effizienteste; (unverständlich) an zufriedener Kunde oder zufriedene Kundin die irgendwem weitererzählt du äh das hat ma hat ma taugt is is wirklich me:hr Wert als alles andere sag ich jetzt amal
- I: | Ja also Werbung is bringt goarnix ja
- U: | ja @(2)@
- I: | also also so die klassische Werbung ja die kann ma vergessen
- K: | ja
- U: | mhm

7.3.2. Gruppe Bühne: Aktives Netzwerken

Gruppe: Bühne

Passage: Aktives Netzwerken

Datum: 21.01.20

Dauer: 1 Std. 46 Min.

Timecode: 00:38:20 – 00:50:39

Transkript: Josefine Röhrs

Y1: Josefine (ich), I: Ina, U: Ute, K: Karla

- I: Und ähm aber noch zu der Frage was ist das bessere Modell (.) ähm es kommt immer drauf=an was man wi:ll (.) äh also zum Beispiel die [Gruppenname] die sind so irgendwie so ein Clan ganz klein und wir treffen uns halt aber da kommt so gut wie

- nichts von außen dazu also das äh für mich also rein vom Businessfaktor wenig effizient ja das is aber irgendwie trotzdem ganz nett weil es eben lokal ist und ma trifft sich deswegen bin ich immernoch dabei und es ham sich daraus auch schon a paar Sachen ergeben aber wenn ich sag ich will mein Business dadurch erweitern kann i des vergessen ähm und also ich die Bauer Jelinek hat ja richtige Studien dazu gemacht und die hat gesagt je diverser ein Netzwerk ist desto desto effizienter ist es also du hast am meisten von denen die ganz was anderes machen als du und das ist momentan ein bissl unsere Krux weil der größte Teil der Frauen: die zu uns momentan kommen sind Coaches wir ham zwar alle möglichen auch noch dabei nur die kommen nicht weils ka Zeit ham (.) die di Frauen: die sich=s einteilen können die sind Einzelunternehmerinnen und meistens irgendwie im Coaching Unternehmensberatung ja also es eben im beratenden Bereich ganz wenige die mehrere mehrere MitarbeiterInnen haben ja eben zwei der Vorstandsmitglieder ham das; die anderen eben nur eine und ich bin eben sehr bewusst solo also ich bin da nicht für irgendwelche MitarbeiterInnen vera:: also abgesehen davon dass es natürlich wenn ich rein das Beratungsgeschäft nehm- da ja also ich könnt eine Sekretärin könnt ich schon gut brauchen °sag ich schon ja ich weiß nicht°
- U: |brauchen
- kann ma immer jemanden
- I: |Ja ja
- U: |@(.)@
- K: |das stimmt
- I: |also ein Jahr lang hab ich auch eine gehabt aber die hat dann hauptsächlich [Netzwerkname] Geschichten also [Netzwerkname] Geschichten gemacht ähm also so je je aber auch dann selbst wenn die im Beratungsgeschäft sind dann die machen dann halt trotzdem dann ganz andere Sachen und daraus entstehen dann halt Kooperatio::nen und so Sachen ne (.) also das ist sicherlich vom=vom dem reinen vom Businessfact da=das Beste. Aber
- U: |Ja aber wie du gsagt hascht es kimmt halt darauf an was=was man davon will
- I: |genau
- U: weil die (.) die drei Frauen: (2) mit denen i mi da regelmäßig getroffn hab die ham mir jetzt a ka Gschäft bracht aber ham mir halt so in meiner persönlichen und und geschäftlichen Weiterentwicklung
- I: |Ganz genau
- U: |was bracht weil ma (.) weils gsagt ham jetzt mach des @und@ ruf dort an (wenns) und desch und des is wirklich a blöde
- I: |Ja |mhm
- U: Erfahrung ja des hab i so und so gmacht so in der Art
- I: |mhm |mhm |Wobei das ja sich ja eher nach Erfolgsteam anhört
- U: |Ja eh, das war eh sowas. hm
- I: |Ja mhm ähm:
- U: |Und eben des da ist jetzt die Fotografin übriggeblieben und wir rufen sie halt immer an wenn wir net wissen @was

ma verlangen solln@ (.) °Ist des wirklich ok @was@ i da verlang-?° Ja. is eigentlich zu wenig (.) verlang mehr @2)@

I: |Ja ja

Alle: |@2)@

I: |Genau genau ja, ja, mhm ja und bei uns is es halt unabhängig von allem du des sind so spannende Frauen: die du da und vor=all=Dingen was mich immer ich mach das ja schon seit vielen Jahren, äh am meisten überrascht is oft dass die Frauen: wo ich mir denk hm is überhaupt nich mein Thema und naja ich geh halt hin weil ich im Vorstand bin und dann bin ich hin und weg was ich da alles lern ja, also (.) rein für mich persönlich und dann oft ist natürlich noch ein ein (.) irgendein

U: |mhm

I: spannender Kontakt ja

U: |mhm

I: |aber (.) ä:hm se=was natürlich was anderes ist wenn ich=s wirklich businessmäßig machen will es is die [Name] weiß nicht ob die euch was sagt, die hat die die war eben Gründungsmitglied von [Netzwerkname] und hat dann eigentlich ihr eigenes Business aufgebaut [Firmenname] und inzwischen hat=se noch zwei andere Firmen (.) also die mach HR Management aber also Vermittlung ähm und die betreibt halt Netzwerken ganz anders sie hat gsagt du musst erstens alleine hingehen,

U: |mhm

du darfst niemanden kennen

U: |ja des stimmt, das is gut (.) @(.)@

I: |äh: und dann sie überlegt sich halt genau was is=des was kann sie sie dort erwarten und dann geht sie ganz gezielt auf die Leut zu (.) aber ich denk mal das hängt natürlich auch davon ab in welchem

U: |mhm

I: Business ich bin ja, wenn ich wenn ich Personalvermittlung ma:che ja dann macht das

U: |Ja schon

I: ja auch Sinn ne

U: |mhm (.) weil i hab eher die entgegengesetzte Erfahrung mir gehts am beschten (.) wenn=i=ned hingeh und mir=denk i brau- jetzt an Job @so in der Art@ sondern wenn=ma denk ja jetzt geh i hin und schau (.) obs mi interessiert mehr oder weniger und manchmal ergibt sich dann was und manchmal halt a nit aber es nimmt irgendwie den Stress weg; das hab=i=a eben

I: |genau

U: au bei der [Netzwerkname] war das so des des war mei Zugang (.) jetzt net in erschter Linie da neue Kundinnen und Kunden zu- aus dem Kreis da zumindest zu gewinnen aber inzwischen ist des so a enges Netzwerk das ma halt irgendwie dann doch @im Laufe der Zeit zu Jobs kimmt@ auf wundersamen Wegen

I: |mhm; Naja das hat sich schon also es is jetzt nicht so dass du hingehst ich hab brauchst du ne das funktioniert auch nicht aber wenn du jetzt dann alleine dort bist und dann ganz

U: |mhm ja mhm

I: gezielt dir die Leute aussuchst die dort sind u:m mit denen in Kontakt zu kommen ja

7.3.3 Gruppe Uni Eingangspassage

Y1: Josefine (ich), L: Linda, U: Ulrike, A: Ana

147

L: |Kein Problem

Y: Gut (....)

U: |also da möchte ich noch was ergänzen weil da hab ich einiges erlebt dazu also Frauennetzwerke da bin ja auch ganz bei dir ich bin auch zu einem Frauennetzwerk eigentlich gestoßen aus einem Zufall mehr oder weniger und da gehts genau bei dem wo ich dabei bin ich bin bei [Netzwerkname] dabei das ist ein sehr kleines Netzwerk an und für sich und da gehts eben auch darum eben gute Beziehungen aufzubauen und zu wissen mit wem hab ich es denn zu tun wo kann man einander gegenseitig unterstützen und das=s=das Hauptthema bei [Netzwerkname] also auch keines wo ich sag naja also da müssn=ma schaun dass ma möglichst fühl Umsatz generieren oder so sondern

L: |seids ihr da (.....)

A: |Was ist [Netzwerkname] die Abkürzung für was?

U: |äh [Netzwerkname]

A: |ah ja kenn ich kenn ich kenn ich

U: |das ist ein weltweit- (.) weltweit umspannendes interkulturelles

L: |ja ja

A: |ja:

L: |ja ja

U: überprofessionell und so weiter also das Netzwerk ist an und für sich ein sehr tolles Netzwerk weil sag ich flieg jetzt nach Neuseeland dann gibts dort auch XXXs und dann kann ich mich dort v- ähm mehr oder weniger anmelden und sagen ich hät- gern

A: |mhm

L: |vernetzen

U: mit dir Kontakt und der Austausch funktioniert auch gut

U: (.) äh allerdings es ist ein; und

L: |mhm |mhm

U: das werden wir dann wahrscheinlich in der Diskussion noch haben nicht ganz einfach Netzwerke aufrecht zu erhalten (.) gibts dann verschiedene Gründe warum das so ist

L: |mhm |mhm

U: aber möchte ich nur einwenden noch und äh ich bin auch wir sind selbstständig (.) äh [Netzwerkname] ist auch für Angestellte also auch für nicht Unternehmerinnen da und das wird manchmal nicht so wahrgenommen

A: |mhm

L: |Leider

A: |mhm

U: |Leider genau weil die brauchen genau so Unterstützung die Damen und da

L: |aber das merkt man leider dann erst wenn ma von angestellt in die Selbstständigkeit äh (.) geht (.) dann merkt ma auf einmal dass ma

U: |mhm

A: |mhm

L: dieses Netzwerk (.) oder entweder hat ma es nicht aufgebaut nicht bedient äh und

U: |mhm |mhm

L: dann steht man da
U: |ja gerade als EPU ist es natürlich noch noch wichtiger dass ma nicht losgelöst von äh von allem alleine dasteht sondern dass ma sich wirklich
L: |ja ()
A: |ja
U: gegenseitig unterstützt und äh da ham Frauen dürfen da noch ganz viel lernen (.) ähm
L: |sehr viel
U: ähm (.) weil Männernetzwerke gibt=s seit Jahrhunderten (.) und äh das ist ein großer
L: |sehr viel |@ja@
U: Unterschied und da is auch
A: |Genau die Männer gehen auf die Jagd spielen Golf trinken
U: |ja
zusammen
L: |Whiskey
U: |und und das is ().
A: |und das muss man nicht einmal Networking nennen aber das ist (.) Networking @(.)@
U: |mhm (.) ja ja ja

7.3.4. Gruppe Uni Passage Präsenz und Psyche

Gruppe: Uni
Passage: Präsenz und Psyche
Datum: 14.02.20
Dauer: 2 Std.
Timecode: 00:05:21 – 00:10:24
Transkript: Josefine Röhrs

Y: Josefine (ich), L: Linda, U: Ulrike, A: Ana

A: Und öh (.) also mein Problem war Imageaufbau in der Selbstständigkeit und ähm äh Bekanntheitsgrad erhöhen (.) wie woher kann das die Welt wissen dass es mich gibt (.)
L: |mhm
U: |()
A: @eh=ja@
L: |genau
A: |und da helfen Frauennetzwerke sehr ich kann da hingehen ich kann mich vorstellen da sind egal ob das 10 Frauen oder 100 Frauen sind also wenn 10 Frauen dann geht das in die Tiefe weil sie kennen mich sie können über mich reden ah wenn du einen
U: |Ja
L: |Ja
A: Coach brauchst ich kenne x und y und das is wirklich hilfreich das is Unterstützung was
L: |mhm mhm
A: ich sehr sehr schätze und ohne das wäre das sehr sehr schwierig im Geschäft zu bleiben
U: |Ja |mhm

A: mhm

L: weil sonst sind so Luftballone
die so alleine schweben und=es is keine Verbindung unten ja (.)

A: Ja

U: mhm ja

L: und das des is merkt

U: des is

L: man vielleicht am Anfang in der Selbstständigkeit vielleicht nicht so weil erst dieser
dieser Spee:d und so so drinnen is aber so nach a paar Jahrn merkt ma wenn man so
alleine in som Rad is und auch nicht mit anderen selbstständigen Frauen diesen
Austausch nicht hat (.) dass einen das; durchaus mal in so eine depressive Phase bringen

A: mhm

L: kann (.) also es is auch deswegen is auch sehr erhöht das Burnoutrate in gerade in in

A: Ja ja

U: ()

L: solchen Einzelunternehmerbranchen extrem hoch ja

A: mhm mhm

A: lich muss mich selber motivieren können

L: Ja

U: Ja:

L: und das quasi 364 Tage

A: @Ja:@

L: Also das is ähm etwas wo ma- wo ma wenn man da nicht mit mir mit einem selbst im

A: @(.)@

U: Ja:

L: Einklang ist oder auch dann nicht überzeugt ist vielleicht von seiner Dienstleistung von
seinem Können die mh: dann wirts mit der Psyche a bissi schwierig ja wenn ma da a

A/U: mhm mhm

L: bissl pff dann (wegbricht) dann sagt vielleicht noch irgendetwas irgendeiner=jemand
einen Satz den du in der Kindheit schon mitgenommen hast und der sich nochmal

A: mhm

drauftriggert ja und dann buff ja und dann hilft hilft der zehner Block

U: mhm

A: mhm

L: Psychotherapie auch @nichts mehr@

A: ja

U: ja ja=ja=ja

L: @ (2) @

U/A: @ (2) @

U: (.....)

A: @Ein Taschentuch und eine gute Freundin@

@ (3) @

U: @Ja genau@ @(.)@ @und ein Netzwerk@

L: mit einer Flasche Cremont
oder Champagner lässt sich einiges lösen in unserem Netzwerk oder

A: @2@

U: @kurzfristig
zumindest@

Alle: @2@

A: also ich kann nur für mich reden ich gehe zu Netzwerken wo ich
mich wohlfühle @. @

U: ja bin ich ganz bei dir

A: So einfach

U: ja=ja=ja=ja

A: So einfach ich treffe mich
mit Menschen die ich mag die mir sympathisch sind ich führe Gespräche die mir nicht

U: ja

A: langweilig sind äh ich unterstütze Menschen weil die mich unterstützen es ist ein Geben

U: ja

A: und Nehmen es ist eine reine Sympathiesache

U: Ja ja genau bin ich ganz bei dir

A: wie alles im
Leben es ist die die Energie die zu mir passt

L: genau

U: ja .

U: und da haben wir jetzt
ein Kompliment gekriegt da muss ich da muss ich da- darf ich da jetzt einhaken? äh wir

A: mhm

U: haben jetzt eine neue Mitgliederrunde dazugekriegt wir hatten gerade diesen Dienstag
unsere unsere unseren Clubabend eine wunderschöne Zeremonie da gibts a
Kerzenlichtfair die auf der ganzen Welt stattfindet um um diesen Spirit von
[Netzwerkname] aufleben zu lassen und wirklich wunderschön und die wurde
aufgenommen und ihr Statement war sie ist deswegen dazugekommen weil sie sich
wohl fühlt bei uns . da hab ich gesagt das ist und wenn das unser USP ist dann ist es

A: ja:

U: das; du fühlst dich bei uns wohl aufgenommen angenommen

A: ja ja und was heißt für mich
ich fühle mich wohl das definiert jede für sich

U: ja, ja natürlich

L: anders

U: ja ja

A: @und das ist@ hier genau
hier steckt die Herausforderung . wenn ich sage ich fühle mich wohl da heißt nicht
dass x oder y genau das sagen würde weil das definiert jede für sich selbst

L: das ist vielleicht auch dann diese Krux bei den (anderen)

U: und jede erwartet sich
natürlich was anderes auf Grund ihrer Persönlichkeit hat sie n:=andere ein anderen

A: hm

U: Fokus hat sie andere Prioritäten hat sie a andere Vorstellungen

L: Aber () aber zum Thema Erwarten bin ich eigentlich ziemlich losgelöst weil umso mehr sich Leute irgendwie von Haus aus extrem erwarten ja umso mehr werden sie enttäuscht und deswegen bei einem Netzwerk dabei zu sein und z=sagen so

U: ja zweifellos ja

A: ja ja

L: äh und da erwarte ich mir jetzt schon fünf Aufträge im Jahr das is das Minimum wenn

U: hm hm

L: so jemand in sowas hineingeht egal wo er hingeht

A: hat schon verloren am Anfang

L: hat er schon verloren

A: ja

U: ja

L: ja (.) äh

U: die gehn eh wieder

A: ja

L: die die die schaffens nicht amal zweimal äh zu kommen ja und äh weil sie beim ersten Mal schon die Erwartung so hoch

U: ja

L: raufschrauben dass kein Mensch auf der Welt bringen kann ja und das machen sie

U: hm

L: aber dann gehen sie beim nächsten Netzwerk wi:eder so hoch ja und nach zehnten sind sie so frustriert ja

A: Netzwerke funktionieren nicht @(.)@

L: ja so genau ja das bringt für mich überhau:pt nichts ja und wenn man ihnen dann mal erklärt also du musst jetzt amal

U: ja ja

L: amal äh dich regelmäßig und das heißt aber schon einmal im Monat also wenn du was startest zumindest in einem Business dass du dich dann mal zwö:lf mal blicken lässt

A: hm

U: hm

L: damit die anderen auch dann das Bild haben und dass dann auch eingespeichert

A: ja

L: bist wenn irgendwo anders priva:t bei einer Geburtstagsfeier oder sonstwas genau dieses

U: hm

L: Codewort äh aufkommt und dann Pi:ng und dann ah ja also da hab : ich die Agata äh

U: hm

A: @(.)@

L: und wenn du in der Nähe von Linz bist hab ich dann die äh und da schauts so aus und

U: hm hm

L: äh und da schauts so aus und äh ich geb dir mal beide und schau dir die Webseiten an

A: hm hm

L: und entscheide ja

7.3.5. Gruppe Social Business Eingangspassage

Gruppe: Social Business

Passage: Eingangspassage

Datum: 27.03.20

Dauer: 1 Std. 30 Min.

Timecode: 00:12:23 – 00:19:06

Transkript: Josefine Röhrs

Y: Josefine (Ich), D: Delia, S: Sara

Y: Alles klar ja dann fang ich vielleicht nochmal kurz an bisschen was über die Methode zu sagen ähm weil äh Delia das auch schon angesprochen hatte jetzt mit der konkreten Fragestellung (.) die gibts nämlich in dem Falle tatsächlich nicht und das ist auch bewusst so also es geht ähm einfach darum dass ich b- dass ich euch als Gruppe oder euch zwei jetzt eben zu ähm zusammengebracht habe damit ihr euch eben über die Erfahrung die ihr in der Selbstständigkeit und eben in Frauennetzwerken gemacht habt (.) ähm (.) darüber austauscht ohne dass ich jetzt konkrete Fragen stelle weil ich n Ziel im irgendwie im Hinterkopf habe oder ne bestimmte Hypothese sondern einfach tatsächlich das was einfach aus eurer Erfahrung heraus kommt also das was euch einfällt das worüber ihr in Bezug auf dieses Thema irgendwie sprechen wollt oder könnt oder was euch eben ja in dem Moment dazu einfällt und tatsächlich auch wichtig für mich wäre dass ihr euch aufeinander bezieht also das es jetzt nicht so ist dass ich mein es ist natürlich mein Forschungsinteresse aber das es jetzt nich so stark an mich gerichtet ist und meine Frage beantwortet werden sondern tatsächlich eher darum geht was ihr (.) selber für Erfahrungen mitbringt und ich eher so die gespannte Zuhörer bin ähm die sehr fremd einfach in diesem Feld ist und auch wirklich in der kompletten Breite alles interessiert was es da zu erzählen gibt aus eurer Perspektive heraus (.) ist das soweit verständlich von von

D: | wirst du wirst du Fragen stellen oder

Y: | genau also ich werd jetzt gleich einfach nur so diesen Eingangsstimulus heißt das machen und dann gegebenenfalls eben wenn ich mich nicht auskenn- oder so mal nachfragen ähm und wenn das Gespräch zum Erliegen kommt dann auch dann stell ich Nachfragen aber erstmal würd ich so lange warten bis euch tatsächlich nichts mehr einfällt

D: | (2) Alright

Y: | Genau (2) genau der Eingangs- äh die Eingangsfrage ist tatsächlich einfach ganz breit wie ihr das so macht mit der Selbstständigkeit und mit Frauennetzwerken

S: | (3) Delia magst du anfangen?

D: | °wie wir das so° (.) wie machen wir das mit der Selbstständigkeit und mit Frauennetzwerken oke ähm also ich glaube da bei dieser Frage gäbs jetzt irgendwie mehrere Layers sozusagen das eine ist ma:l oder ich sag mal die Perspektive die ich

heute bieten kann ist einerseits meine eigene Perspektive durch genau durch durch durch die Selbstständigkeit die ich jetzt gerade starte übrigens erst so richtig und die das Frauennetzwerk und von der anderen Per- und die andere Perspektive ist die von dem

Y: hmhm

D: ähm von den Frauen im Netzwerk die ich so mitbekomme ähm: ja also wie machen wir das so im Prinzip ich glaub der Punkt ist dass das ähm diese Existenz von Netzwerken extrem wichtig ist ähm: vor dem Hintergrund dass ähm: ja Männer schon sehr lange dieses Networking betreiben auf einer informellen mehr oder weniger informelleren Basis und dass wir glaub ich auch wissen *räusper* dass Jobpromotions und ähm sowohl ähm Jobbeförderungen im Unternehmen als auch das ähm das Florieren des eigenen Businesses des eigenen Unternehmens sehr stark vom von der Qualität des Netzwerks abhängt und von den Kontakten die ich machen kann oder mache und ja da ist es einfach so dass Männer da schon lange dieses Networking betreiben diese sogenannte Vetternwirtschaft oder wie man=s nennen möchte und deswegen ist es umso wichtiger dass Frauen sich gegenseitig solidarisieren sich austauschen Kontakte knüpfen dieses Networking noch mehr anzuleiten dass auch wirklich mehr und mehr passiert und es gibt ja auch unglaublich tolle viele Frauennetzwerke egal ob in Wien oder weltweit ähm: dann n anderer Punkt der ja der mir relativ wichtig ist oder uns wichtig ist wir sind eben ein Mentoringnetzwerk; das heißt wir haben halt gesagt oke wir wollen=n bisschen anderen wir wollen nicht dieses breite Netzwerken gehen sondern es geht nicht nur um die ähm es geht nicht nur um die Breite des Netzwerks also das ist auch ein Faktor der sehr wichtig ist und der zweite Faktor der sehr wichtig ist sind die tiefergehenden one to one Beziehungen ähm mit einer Person die in unserem Fall Mentor Mentorin ist die in deiner äh Industrie in deinem spezifischen Zweig Erfahrung und Knowledge hat und das wollten wir eben schaffen durch gezieltes Aufbauen von Mentoringbeziehungen ähm das war uns eben noch wichtig und ja Punkte: ähm Selbstständigkeit (.) ja klar das ist natürlich n Punkt wo=s auch nochmal extrem relevant wird wo man dann merkt wow oke ich hab vielleicht n Angebot was ich machen will an wen spiel ich das aus ähm (.) wie fang ich eigentlich an n Unternehmen aufzusetzen was für Förderstellen gibt es da gibt es ja 10 Millionen Fragen und da=is=es halt eben so dass es natürlich umso wichtiger wird ein gutes Netzwerk zu haben wenn man mit seinem Angebot seinem Service rausgehen will als wenn man vielleicht in nem Unternehmen ist dann spürt man glaub ich weniger diesen Need Networking ja aber ich glaub man hat weniger den konkreten Need als in der Selbstständigkeit und deswegen glaub ich dass um es abzuschließen dass die Frauennetzwerke oder Netzwerke generell es geht mir nicht so sehr darum dass nur Frauen untereinander bleiben sollten aber dass es extrem wichtig war dass es zu dieser Entwicklung gekommen ist und extrem toll ist ja und als nächsten Step ist für mich der Outlook dass wir es schaffen alle mehr gemeinsam zu machen ähm joa also wir wir versuchen da auch nicht nich so mit den Female only events oder ja Männer sind nicht willkommen wird eh nicht wird eh nicht so oft explizit gemacht aber unser Ansatz oder unser Wunsch wäre es natürlich dass Feminismus inklusiv ist also dass Männer hier auch genauso eingeladen sind sich einzusetzen dafür dass Frauen gleichberechtigte Chan- gleichberechtigt sind gleiche Chancen haben gleiches Gehalt haben das wär schön wenn man das jetzt noch schaffen würde mehr Männer in

diese Netzwerke einzuladen und mehr diese Themen auch für für Männer und diese Problematiken von Frauen die Frauen in der Gesellschaft haben ähm (.) auch für für Männer sichtbar zu machen das wär cool (2) ja jetzt hab ich viel geredet sorry @(.)@

Y: |mhmm

S: Genau ähm also ich glaube ja der große Unterschied oder was ich jetzt in: unserer Arbeit immer sehr viel mitbekomme weil wir ja: ähm viel auch eben mit anderen Netzwerken zu tun haben wir sind von der Wirtschaftskammer von Frau in der Wirtschaft gesponsert das heißt wir gehen sehr viel zu Frauennetzwerktreffen, die für mich jetzt keinen bestimmten kein bestimmtes Ziel haben oder keinen bestimmten Zweck haben außer das reine wir sind Unternehmerinnen wir sind ähm erfolgreich

D: |mhmm

S: und wir kommen zusammen und wir tauschen uns aus weil wir Frauen sind und weil das so wichtig ist sich halt auch Frauen also das Frauen untereinander sich auch unter die Arme greifen ähm und dabei fällt mir halt sehr stark oft auf und dem versuchen wir sehr stark auch entgegenzuwirken dass dass es dann erst recht wieder Verhaltensweisen auch von Männernetzwerken eins zu a kopiert also dieses ähm

D: |mhmm

S: (progressive) wir unterstützen einander und wir sind da in diesem Club wir sind da ein äh Rotary Frauenclub wir sind da im Lions äh Frauenclub wir sind da blablabla keine Ahnung i- (.) name them ähm dass das dann halt dass=s einfach erst recht wieder (.) die gesamten patriarchalen Verhaltensweisen nur von Frauen praktiziert ich mein (.) s=würde ja auch keinen Sinn machen dass es jetzt grad also dass Frauen jetzt nicht unmittelbar davon betroffen sind aber das is halt ich ich find das is halt sehr oft sehr deutlich sichtbar deswegen glaub ich dass das Wichtigste is in der Frauennetzwerksarbeit dass es einen ganz konkreten Zweck hat weil du musst halt auch irgendwie Community bilden und du musst dir eine eine ja eine ges- eine Community um dich herum irgendwie aufbauen die dann mit dir diesen gemeinsamen Zweck irgendwie verfolgt und der soll ja eigentlich also find ich eben nicht nur sein wir unterstützen uns auch gegenseitig und wir machens so wie so wie Männernetzwerke dass sobald du da halt Mitglied bist wir dich einfach weiterempfehlen wir dich anstellen etc. ähm genau und das is- halt bei uns (.) versuchen wir halt so klar wie möglich immer wieder zu betonen was da das Ziel ist und auch bei uns im Verein gibt's einige Männer (.) also ich find auch die prinzipiell das ähm sehr wichtig dass Männer in diesen ganzen Sachen als Allies einen unterstützten: ich find es brauch also es is ga:ns wichtig dass auch dass es diese Spaces gibt für Frauen und dass es diese Netzwerke gibt nur für Frauen und das is extrem wichtig ja also da gibts auch einen Druck den manche Frauennetzwerke oft irgendwie verspüren was ich so mitbekomm- dass halt dann auch die Leute von außen sagen na nehmts halt auch Männer auf und seids nicht so und ihr seids so excluding undsoweiter ähm aber ich find=s=is bei manchen Sachen wahnsinnig wichtig ja genau (2) so viel dazu einmal (vor allem von) (3)

D: |voll ja

7.3.6. Gruppe Social Business Passage Geschäftsmodell

Gruppe: Social Business
Passage: Geschäftsmodell
Datum: 27.03.20
Dauer: 1 Std. 30 Min.
Timecode: 00:35:34 – 00:40:15
Transkript: Josefine Röhrs

Y: Josefine (Ich), D: Delia, S: Sara

- D: |aber das n spannendes Thema dieses Entgeltliche sehr spannend
- S: |Ja voll ich
finds auch voll spannend und auch gerade dann wieder in Verbindung und in de- also
da hast du vielleicht mehr Erfahrung aber da hatten wir halt überhaupt keine Erfahrung
mit die Verbindung eben Frauennetzwerk wenn jetzt also mein Netzwerk eben so aus
dieser ideologischen frauenpolitischen Szene Ding und auf einmal kommt ma halt
- D: |mhm |mhm
- S: dadurch dass ma als Frauennetzwerk irgendwie gute Arbeit macht und das dann auf
einmal ganz orga:nisch ein Businessmodell drumrumwachst in die Startup-Szene rum
und das is wieder was also das is dann wieder wa eh was komplett (.) @(.)@
- D: |ja
- S: (Mann läuft durch den Raum)
- D: @(.)@
- S: |Äh ja wieder wieder eine komplett andere ähm andere Erfahrung irgendwie wo
dann die Leute so erstaunt sind davon dass ma ein Start Up ein Business Modell
- D: |mhm
- S: hat und das aber als Social Business Modell beibehalten will wie oft wir gehört haben
- D: |mhm |genau (.) genau
- S: von irgendwelchen Leuten warum ihr könntts doch was verlangen dafür dass sich die
Frauen bei euch anmelden und ich halt gesagt hab na das is halt nicht der Punkt also
- D: |Ja
- S: unser Verein das ist das Frauennetzwerk und das wirds ja immer geben so das is ja die
- D: |mhm
- S: Basis für alles was danach kommt ja und ich glaub des is halt (.) des is halt auch sehr
- D: |mhm
- S: wichtig dass der Kern von einem Frauennetzwerk egal wie sich das halt auch
entwickelt und das soll sich entwickeln und das soll sich auch äh ins Entgeltliche
entwickeln aber dass der Kern halt irgendwie beibehalten bleibt weil ma muss ja
irgendwie auch glaubwürdig bleiben;
- D: |Ja absolut; genau und das Thema social
Business find ich auch n super Stichwort ähm das is auch so=n bisschen meine Vision
vom Ganzen ähm also ich seh das soziale Unternehmertum als das zukunfts-
zukünftige Wirtschaftsmodell für jegliche Unternehmen das heißt ähm dass wir alle
ein einen sozialen Gedanken haben der uns antreibt wo wir intrinsisch motiviert sind

D: lich finde wir sollten einen
Gehaltsverhandlungsworkshop für Unternehmen machen äh und ihnen mal zeigen
@dass es nicht daran liegt@ wie schlecht die Frau verhandelt oder gut oder wie auch
immer (.) äh sondern warum könnt's ihr=s nicht gleich gleich zahlen ja also ähm das ist
eigentlich das wär vielleicht mal ne Idee wie man seinen Angestellten gleich äh viel
bezahlt @egal welches Geschlecht@

S: |@2)@ Well

Y: |@(.)@

D: |Ja Ja (.) das wär dann eigentlich

S: |gute Frage

D: eher der (.) der Ansatz ne ja

S: |I dont know (3) Josefine hast du irgendwelche weiß ich nicht Fragen?

Gruppe: Social Business
Passage: Bewertung
Datum: 27.03.20
Dauer: 1 Std. 30 Min.
Timecode: 01:13:53 – 01:16:10
Transkript: Josefine Röhrs

158

irgendwie keine Ahnung ob das jetzt n Vorurteil is aber es is son bisschen mein Ei:ndruck

S: Lvoll

D: (.) also ja

S: [voll und gleichzeitig is es halt auch wie immer die Bewertung von außen also ma sagt doch immer (.) also so was denken sich die Leute quasi

D: $\lfloor j a$

S: wenn sie zwei Männer im Restaurant sehen denken sie sich boah das is sicher Business und die die retten grad sicher die Welt und wenns zwei Frauen sind is es ma:

D: Lja

girls night juhu und und wenns ein Mann und eine Frau sind hat es immer diesen

D: $\frac{1}{\sqrt{2}} \begin{pmatrix} 0 & 1 \\ -1 & 0 \end{pmatrix}$ voll

S: Datecharakter ähm

D: |voll voll hast recht mhm genau diese diese Zuschreibung

S: die Zuschreibung
von außen genau und gleichzeitig natürlich auch je jünger du bist und je

D: $\mathbb{L}_{ja}$

S: weiblicher du bist und je mehr du dann mit einer Gruppe von Männern irgendwo
higehst desto eher bist du dann halt einfach die Sekretärin also mir is es wahnsinnig oft

D: Lia

S: so gingen als ähm in meinem alten Job (.) also es is die Zuschreibung von außen und oft will ma sich eben deswegen versteh ich Delia dass du sagst du willst jetzt auch nicht weiß ich nicht ma will nicht auf Zwang irgendwie sagen na wie war dein Wochenende und aha und wie gehts den Kindern so: also das is halt so

D: $\text{lmhm} \quad (.) \quad \text{ja}$

genau das muss man irgendwie einmal so einmal so abtasten so oke wie kann ich mit dem reden über welche Themen und keine Ahnung was und ja: und dann is natürlich schon auch das Thema wenns dann irgendwie darum geht dass da ne gewisse sexuelle Anziehungskraft besteht oder so weil das kann ja immer passieren zwischen Mann und Frau ((seufzt)) das macht das Ganze jetzt nicht unbedingt leichter um dann irgendwie ähm als ähm professionell und nur rein auf seine Kompetenz und au- keine Ahnung da ähm beurteilt zu werden

S: $\lfloor v_{\text{voll}}$

D: |und wenn der Chef dann sowas sagt
wie äh ja naja n Rock kann ja nie kurz genug sein äh also hab ich jetzt hat unserer äh
kürzlich gesagt ähm ja dann wird=s echt schwierig dann denk ich mir so hm

S: |komisch

dass du da weg bist

D: [was?

S: | @komisch dass du von dem Job weg bist das hört sich doch

$$(\quad) \text{ an } (a)$$

D: [@(.)@ ha ja oh Gott ja ne das is das das sind so Sachen; die passieren einfach immer wieder auch bei Leuten wo man so denkt so echt jetzt aber das is irgendwie manchmal so tief drinnen

S: hm ja
D: aber ja wie soll man da bitte wie soll frau da bitte reagieren
S: tja
D: also drauf aufmerksam machen is glaub ich wichtig
S: lich find des is auch voll der wichtige Delia was du gerade gesagt hast zum Schluss es ist zwar ein ganz eigenes Thema aber was was halt im professionellen Umfeld die körperlichen Voraussetzungen ähm und da m- mein ich im Weitesten Sinn nicht nur Muskelkraft sondern eben auch das Erscheinungsbild und sowas (.) ähm das is halt auch da kannst dus auch nur falsch machen weil entweder du m- entsprichst wahnsinnig (.) Kleidung
D: ja Kleidung und so mhm
S: genau; wahnsinnig sexistischen Vorstellungen von eben dem Businessoutfit kurzer
D: ja
Rock und High Heels und (....) Bluse und ((birrll)) oder du bist halt automatisch
D: ja
S: keine Ahnung Beispiel Angela Merkel bist du halt das Mannsweib das sich äh
D: ja
S: die Männer nachmachen versucht damit auch (.....)
D: genau also auch da wieder unglaublich viel Bewertung und unglaublich viel Augenmerk ähm und wieder von Bewertung auf mehrererlei Hinsicht; professionell aber trotzdem sexy und weiblich
S: genau @ja@ voll @(.)@
D: selbstsicher
aber nicht pushy und bloß nicht bossy
S: voll ja
D: also da: kann man eigentlich man kann nur verlieren; aber nein wir wollen jetzt hier nicht wir wollen nicht pessimistisch werden wir machen da schon unseren Weg
S: genau ja genau

7.3.8. Gruppe Social Business Passage Coaching

Gruppe: Social Business Passage: Coaching Datum: 27.03.20 Dauer: 1 Std. 30 Min. Timecode: 01:20:18 – 01:23:06 Transkript: Josefine Röhrs
--

Y: Josefine (Ich), D: Delia, S: Sara

Y: Aber da fand ich dein Beispiel irgendwie voll schön dass man den Unternehmen n: äh Workshop geben sollte und nicht den Frauen also dieser Ansatz halt und da hab ich
D: ja ja

Y: manchmal son bisschen so das Gefühl, dass das manchmal zu kurz kommt also dass es viel in diesen Frauennetzwerken eben darum so geht so ne: und ihr müsst jetzt an

S: |genau

D: |jaja

Y: euch arbeiten und vergesst die Strukturen

D: |absolut

S: |genau richtig und deswegen das ist auch der Grund warum wir halt eben diese ganzen Coachings für Frauen einfach nicht anbieten sondern eher sagen wir shiften das auf die Unternehmensseite und beraten Unternehmen dabei wie sie das machen können ()

D: |ja

S: |also da kann ich euch auch wirklich ein tolles Buch empfehlen das heißt Stop Fixing Women

Y: |Oke

S: |Richtig richtig gut da wird es auch aufgearbeitet

D: |Thanks kenn ich noch nicht (.) guter Punkt guter Punkt (.) ja versteh ich auch voll und ganz ich gl- ich glaub wir versuchen=s n bisschen von

S: |ja

D: beiden Seiten wir testen uns jetzt auch mal ran was funktioniert gut und wer nimmt

S: |ja

D: was an (.)

S: |absolut

D: |ähm also ich kann halt nur von meiner Perspektive sagen ich hab jetzt ähm ich bin einfach sehr interessiert am Thema personal development und wie man sich eben weiterentwickeln kann und ich hab jetzt n paar Coachings gemacht vor Kurzem vier fünf Coachings bei ner sehr guten Coach und das hat ne krasse Blockade bei mir gelöst also es hat mich extrem weitergebracht und auch mich selbst zu akzeptieren wie ich bin ich glaub ich bin jetzt auch in so=nem Alter ich werd jetzt @dreißig und so@ @(.)@ ähm wo man sich so mehr so nehmen kann wie man is mh und vielleicht hats mir auch n bisschen geholfen irgendwie Frieden zu finden mit der Situation so wie sie is also mich so zu akzeptieren wie ich bin und zu sagen ich bin aber ich bin aber völlich fein und ich bin kompetent und ich kann confident sein und auch wenn sie das vielleicht nicht so sehen ich brauch nicht die Erlaubnis des Mannes dazu genau und das deswegen das is schon son Aspekt wo ich mir so denk oke und das tut mir irgendwie immer so weh wenn ich so gerade junge Frauen seh die ähm irgendwie ihren die irgendwie dieses Selbstvertrauen nicht haben die irgendwie es nicht schaffen (.) anzuerkennen oder zu sehen wie wahnsinnich toll professionell gebildet motiviert sie eigentlich sind und dann Dinge für viel zu wenich Geld machen und deswegen ist is das schon auch irgendwie eins meiner Anliegen zu sagen you go girl und das machst du super und weiter so

S: |genau also ich glaub da gibts ganz viele und ich wollt damit auch tatsächlich nicht sagen dass ich das generell blöd find im Gegenteil ich äh wollt nur sagen dass wir das halt also dass wir halt ()

D: |Ja
 S: |aber ich bin ganz sicher also je mehr Sachen es gibt desto besser und ähm es gibt dafür halt auch voll viel Bedarf ja
 D: |ja voll; Da hat jeder eben sein sein sein Schwerpunktgebiet kann ja auch nicht jeder alles machen is eh super cool, aber danke für den Buchtipp
 S: |()
 D: das kannt ich noch nicht find ich super den Titel gefällt mir schon mal sehr @(.)@

7.3.9. Gruppe Individuum Eingangspassage

Gruppe: Individuum Passage: Eingangspassage Datum: 17.04.20 Dauer: 1 Std. Timecode: 00:10:44 – 00:13:22 Transkript: Josefine Röhrs

Y: Josefine (ich), A: Amanda, L: Lizzy

Y: Alles klar super dann wär so die die die Eingangsfrage von mir wie das für Euch so ist in den Frauennetzwerken?
 A: |wie das so ist @(.)@ ähm hm; ich glaub dass es es kommt immer auf das Frauennetzwerk an (.) ich glaub das is immer so ganz unterschiedlich was da anbietet was man da Erwartungshaltungen hat wofür man da hi:ngiht und wie man das eigentlich für sich lebt deswegen ist es für mich ein bisschen schwierig das zu beantworten wie ist das in einem Frauennetzwerk ich kenne Frauennetzwerk
 Y: |vielleicht in dem in dem du bist
 A: |ja
 Y: |also so
 A: |ich glaub das is auch ein bisschen also so da wirst schon mit mir äh @sehn@ wohin also sagen wir=s mal so (.) ich glaub dass es nicht wirklich so linear oder strukturierbar sind zumindest nehm ichs nicht so strukturiert wahr es ist nicht irgendwie das ist das Netzwerk das ist jetzt [Netzwerkname] und das ist [Netzwerkname] ja natürlich wenn man anschaut wer sind Mitglieder und wer=s dabei könnt man das von der Perspektive raufgehen ich kann von meiner individuellen Perspektive raufgehen dass das viel fluider ist das is ja auch ein Netzwerk das ich hinter mir habe das ich ein Access habe das is ein Netzwerk hinter jeden einzelnen Mitglied was steht wodurch ich irgendwie Access habe ähm und somit irgendwie ähm äh ja is es irgendwie so ganz unterschiedlich es gibts Netzwerke wenn wir von daan ausgehen wirklich die Mitglieder haben oder die (unv.) oder Events gestalten usw. wo ich mich persönlich wohler fühle oder die eher mit mir in Resonanz dann stehen wahrscheinlich ist es dann eher ähm der bessere Ausdruck und es gibt andere Netzwerke die mit mir in dem momentanen Kontext zumindest nicht resonieren und ich glaub das kommt immer drauf an was ist da der der Inhalt oder die Ressource

die miteinander (fliegt) weil für mich ist es auch so ein Punkt ich glaube ein Netzwerk funktioniert nur wenn da irgendwas äh ausgetauscht wird (.) sei es jetzt dass es ein spezielles Thema ist wo ähm worum es geht sei es jetzt dass es um ein Projekt geht sei es jetzt um eine gemeinsame Passion ähm also inhaltlich sowohl auch physisch ich glaube es funktioniert nicht das ist aus meinen längeren Erfahrungen aus anderen Netzwerken auch aus damals noch auf der Uni wo ich dabei war wenn man sagt ich bilde einfach nur eine Community oder ein Netzwerk aber da ist da ist kein Inhalt oder da ist kein verbindendes sticky element zwischen den Leuten und ich glaube für mich persönlich je klarer dieses sticky element ist je klarer diese Kernessenz ist je je ähm äh je für mich das irgendwie ansprechend ist dementsprechend fühle ich mich dann wohl oder nicht bei unterschiedlichen Netzwerken und das such ich mir dann so aus (.)

Y:

hmhm

L:

ähm ich

hab da jetzt ich versuch dir irgendwie so ich fang einfach mal an und dann schau mal wie man irgendwie da durchkommen weil ich hab mir eben früher und ich würd vielleicht eben mit dieser zeitlichen Perspektive anfangen und das hab ich ganz spannend gefunden was du eben gesagt hast dass du während der Uni schon Teil von Netzwerken warst also ich war so am Anfang meiner Unizeit nie in irgendwelchen Netzwerken aktiv weil ich hab da irgendwie den Benefit nicht gesehen sondern für mich war halt das Ziel möglichst effizient irgendwie durchs Studium ähm und thats it also da war halt der Fokus irgendwie darauf ja keine Ahnung irgendwie die Awareness nicht gehabt oder das Interesse nicht gehabt oder halt einfach den klaren Wunsch ich will in die Unternehmensberatung und da zählt halt nicht in wie viel Organisationen du aktiv bist sondern dass du halt nen guten Schnitt hast Sprachen sprichst Praktika gemacht hast und halt eben einen attraktiven CVs und dann bin ich und das hat halt damit zu tun bin Teil eines Strebernetzwerks wie ich es nenne also so High Potentials von ähm unterschiedlichen Studien also war quasi nicht nur unsere Uni sondern auch die TU mit dabei Fachhochschulen usw und da hab ich eben gemerkt dass ein Netzwerk durchaus spannend sein kann tschuldigung jetzt hab ich grad meinen Tisch zugesaut mit Bananenresten ähm aber was mich damals schon fasziniert hat war irgendwie der der Aspekt diese unterschiedlichen Menschen die man da kennengelernt und wo ich eben gemerkt habe dass es mich am Netzwerken am meisten interessiert und wir haben halt Workshops gehabt und irgendwelche Vorträge und Events usw und das war mal ehrlicherweise relativ egal per se was da der Content ist sondern es ist immer drum gegangen wer sind da die Menschen die irgendwie noch mit dabei sind und die man da kennenlernt und was man von denen quasi auf persönlicher Ebene lernen ähm also ich bin sehr bei dem was du vorhin gesagt hast dass es um also eben drum geht wer sich in diesem Netzwerk aufhält wobei ich finde an sich den Begriff Netzwerk und wir kriegen oft die Frage gestellt wie funktioniert denn das mit dem Netzwerken und das ist eben so pauschal nicht zu beantworten also A was ist ein Netzwerk n persönliches Netzwerk ist vielleicht ein Freundeskreis die Leute mit denen ich arbeit- die ich aus der Uni kenn Businesskontakte die ich mir aufbau- es kann digital sein es kann irgendwie was physisches sein also es ist irgendwie super schwierig greifbar ähm deshalb finde ich immer diese Frage wie wie ist es in nem Netzwerk irgendwie also einfach schwierig [...]

7.3.10. Passage Lerneffekt

Gruppe: Individuum

Passage: Lerneffekt

Datum: 17.04.20

Dauer: 1 Std.

Timecode: 00:15:46 – 00:25:23

Transkript: Josefine Röhrs

Y: Josefine (ich), A: Amanda, L: Lizzy

L: Ich glaub das is auch so a bissl ein Lebensphasenthema ähm weil ich glaub ma wächst auch aus Netzwerken irgendwie heraus weil wie du sagst oke was also bei einem Netzwerk also jetzt uni wise wie du gsagt hast nimmst du irgendwie Skills mit Kontakte wie auch immer nur irgendwann kommt glaub ich oder wars bei mir zumindest so bei diesem Strebernetzwerk unter Anführungszeichen dass irgendwann hast du halt den Punkt erreicht wo du das Gefühl hast oke i nem da jetzt nix mehr mit oder i kann nix mehr beitragen weil einfach meine Lernkurve war vielleicht ganz steil und dann kommt sie halt auch zu nem End weil ma vielleicht

A: lagree

L: alle Leute kennt oder weil ma (.) eben keine Ahnung schon viele Dinge erlebt hat und einfach auch der Lerneffekt net so groß is und i glaub wenn ma aber das is wahrscheinlich auch wieder persönlichkeitsabhängig ob ma einfach so ein Typ is der da ständig weiterwachsen und weitergehen will oder net; aber das hab i zum Beispiel bei mir gmerkt also (.) beispielsweise bei der [Netzwerkname] also bei dem [Netzwerkname] war i jetzt vier Jahre mit dabei und wir ham halt 200 Mitglieder und irgendwann kennst die und irgendwann (.) werden die Dinge halt immer wieder ähnlich und ich hab das Gefühl für mich gehabt und das war auch der Grund warum ich dann ähm die Organisation verlassen hab oder jetzt mehr oder weniger verlassen hab ä:hm nicht dass mir die Leute keinen Spaß mehr machen aber einfach dass ich=s Gefühl hab ich lern einfach nicht mehr so viel und ich hab für mich die wi:ichtigsten Personen identifiziert die jetzt in meinem persönlichen Netzwerk sind wo ich dieses formalisierte Netzwerk quasi nich mehr brauch um die zu treffen sondern die sin-schon so close bei mir und da is schon so eine enge Beziehung oder Bindung da dass ich einfach so mit denen kommunizieren kann ohne dass i diesen formellen Rahmen rundumerdum brauch ähm wo a für mich der Zeitpunkt is eben zu überlegen wohin will ich mich denn entwickeln ((ping)) und wie komm ich denn auch zu diesen äh spannenden Leuten und in welchen Netzwerken sind die und das hat eine eine Bekannte mal so schön gesagt also sie hat und die is echt äh C Level bei einem ähm äh Unternehmen in der Automobilindustrie und sie sagts halt für sie und die is halt echt also ich find sie eine unglaublich coole beeindruckende Person weil die is nett die is smart die hat viel erlebt (.) und eigentlich total bescheiden und sie sagt mi interessiert net bei einem Netzwerk oder auch bei nem Event zu sein wo ich das Gefühl hab ich bin die oder alle geben mir das Gefühl ich bin die interessanteste Person im Raum und 99 Leute wollen irgendwie von mir was lernen sondern ich will

von 99 anderen Leuten irgendwie was lernen können und eigentlich die uninteressanteste Person im Raum san ähm weil sie halt auch diesen ständigen Drang hat irgendwie sich weiterzuentwickeln und ich glaub (.) und die Erfahrung hab i jetzt auch mit ein paar Netzwerken gemacht was für mich immer unglaublich ermüdend is=is wenn du die Person bist (.) von der tatsächlich alle was wissen wolln und wo du irgendwie ständig nur das Gefühl hast du gibst was und gibst was und gibst was aber es kommt irgendwie nix zurück also das find i fast noch irgendwie die (.) die schwierigere Situation auch wenn die Erwartungshaltung dann an dich ist dass du da jetzt irgendwie was weitergibst; aber ja (.) I don't know also ich find das is n schwieriges Thema also auch Auswahl von Netzwerken weil wenn wir uns die Landschaft an Frauennetzwerken weil generell der Begriff Frauennetzwerk ist generell so ein weilder aber wenn ma uns die anschauen i mein da gibts halt mittlerweile viel und das is halt son Trendthema gefühlt ähm weil dann gibts die Frauen in den Aufsichtsrätinnen und die Frau in der Wirtschaft und unsere Organisationen und Sorority und wie auch immer und jeder hat irgendwie schon sein klares Profil und seine klare Targetaudience ähm aber ich glaub für jemanden der komplett außenstehend ist is es extremst verwirrend und ich glaube was diesen Netzwerkaspekt ausmacht was du vorhin gesagt hast is nämlich genau der es geht um die Menschen die da dahinter stehen und zu nem gewissen Grad auch was die verkörpern wie die ticken welche Vibes da sind welche Werte da sind und i find das is halt (.) das das sieht ma halt nur wenn ma=s mal erlebt hat und wenn ma alles irgendwie mal durchgetestet hat ähm oder wenn man das mal einfach vor Ort was jetzt natürlich in diesen digitalen Zeiten natürlich @schwierig@ ist aber vor Ort irgendwie mal wahrgenommen hat

A: Lich glaub das kann man auch digi(.)tal nehmen ich glaub das fängt an wenn ich die Website anschau es fängt an was die Geschichte ist es fängt an wenn ich die Leute äh irgendwie wahrnehme ich kann mich zum Beispiel so an einen Moment erinnern ähm um um das zu unterstreichen was die Li-Lizzy gesagt hat und ich und ich stimm dir zu und ich find es ganz spannend diesen Gedanken den du gesagt dass so ab welchem Zeitpunkt merkt man dass man aus=am Netzwerk rauswächst ähm das is ganz oft glaub ich das Gefühl wo die Leute aus meiner Erfahrung auch den Moment verpassen dass man noch immer in der Komfortzone bleibt anstatt sich wieder hinzusetzen und zu sagen so hey Moment mal was will ich eigentlich wirklich was ist das Ziel und was is mein in- ähm initial go gewesen generell in ein Netzwerk reinzukommen wollt ich was lernen wollt ich ein persönliches Netzwerk aufbauen wollt ich ähm ähm weiß ich nicht was auch immer da sein und das wird irgednwann=amal erfüllt sein und dann kann ma sich das nochmal anschauen und wieder etwas aussuchen oder wieder das anders gestalten und ähm ä:hm genau es gab

L: Lmhm

A: so um so ein Beispiel zu geben wie das irgendwie widerspiegelt in den Leuten die drin sind wie du das irgendwie wahrnehmen kannst und fühlen kannst ich bin bin bei einem ähm Veranstaltung gewesen so einem corporate contest for women das war irgendwie äh was war das so lecture presentation oder halt so Frontalvortrag und kurze Diskussion undsoweiter und das war ganz spannend wenn man das von der Brille anschaut vom ersten Moment der Interaktion bis zur Letzten so diese Experience die der

Außenstehende wenn ich als Außenstehende mir ein Netzwerk aussuche wenn ich das betrachte oke wie wurde ich empfangen (.) wi:e fühlt sich das an wie sprechen mich andere Mitglieder an wenn ich vor allem neu bin je- ich mein es is wurscht ob du jetzt 60 Jahre alt bist oder 13 bist jeder von uns hat dieses Gefühl dieses kleine Kind in uns drin oke wenn ich da jetzt hingeh so ich bin das äh niemand kennt mich ich weiß nicht das is für viele auch eine Überwindung auch manchmal in ein Netzwerk neu reinzukommen weil sie niemanden kennen und für mich das hab ich schon seit Studienanfang gemerkt so oke krass das is ein ganz wichtiges Element eine Community sich aufzubauen und da spiegelt sich auch wieder wenn ich reinkomme wie fühlt sich das an mit wem sprech ich wie präsent sind die Leute mit mir wenn sie mit mir sprechen oder sind sie jetzt da gerade die mir ihren CV runterblättern mich persönlich interessiert das gar nicht mich interessiert wie präsent bist du mit dem Raum mit mir wie präsent bist du mit dem Kellner wie präsent bist du mit jeden anderen und wie ehrlich fühlt sich das an und genauso diese diese Prinzipien wie ich selber Klarheit bekomme die kann ich dann sehn stimmt das in der Konversation überein wie wird die Präsentation gemacht wie wird nachher drauf gemacht wenn jemand zu mir etwas sagt ich mach das hält der sein Wort ist da persönliche Integrität da oder nicht all diese Kleinigkeiten das is das um greifbar zu machen wo ich sage hey das is ein Match oder nicht und ich glaub das fängt wieder an mit diesem was is meine persönlicher Wunsch aus diesem Netzwerk rauszubekommen was is mein persönlicher Wunsch in ein Netzwerk oder ich nenns jetzt mal Netzwerk wir ham schon die Definitionsgeschichte gesagt aber da Klarheit zu schaffen was will ich was brauch ich was kann ich geben was will ich haben und matched das überein wo ich hingeh und das merkst du ähm hoffentlich relativ schnell ähm ich glaub oft hören wir auf unseren inneren gut nicht wenn es sagt ja oder nein weil wir glauben entweder es gibt keine anderen Möglichkeiten oder es is zu anstrengend in ein neues Netzwerk reinzukommen oder wie die Lizzy das auch gesagt hat man wächst aus einem heraus und wi:eder in ein neues reinzugehen is ja wieder dieselbe Hürde mehr oder weniger da und ähm das hat ganz stark was mit der persönlichen Klarheit zu tun was was du daraus (picken) möchtest was du lernen möchtest was du geben möchtest (.) geht das so in die Richtung Josefine nur um einfach mal so ein Check In zu machen

Y:

lJa ja ja

A:

lweil wir

@reden@

Y:

l@(.)@

7.3.11. Passage Mentoring

Gruppe: Individuum

Passage: Mentoring

Datum: 17.04.20

Dauer: 1 Std.

Timecode: 00:55:07 – 00:58:17

Transkript: Josefine Röhrs

Y: Josefine (ich), A: Amanda, L: Lizzy

- A: [...] und auf Mentoring bezo:gen ähm: da war ich persönlich nicht so involviert aber im Generellen ich glaub das ist einer der key aspects auch und das sagen ja auch ganz viele Studien ob das was KPMG jetzt rausbringt an Studien und=so=weiter wie diese Rolemodel Geschichte wichtig is und das is sehr sehr passend zu dem was wir vorher gesagt ham ich glaub Lizzy du hast vorher gesagt wer bin ich da herum und von dieser Frau erzählt die geteilt hats äh ich will nicht die Smarteste sein ich will mit den Smartesten 99 im Raum sein ähm das äh das ich werde jetzt zu der Person was mein
- L: |Ja
- A: (nähestes) Umfeld is so von fünf Personen kanns man sich anschauen das heißt
- L: |mhm
- A: no=na=ne:t wenn ich ein Mentor habe oder eine Mentorin habe die vielleicht fünf Schritte muss nicht tausend Schritte weiter sein aber nur fünf Schritte weiter als wo ich mich gerade befinde dass mir das helfen kann diese paar Schritte dort hinzugehen; weil ich glaub von der Perspektive is Mentorenprogramm ob das jetzt persönlich ist das man als Studi- äh das hab ich mir als Student gemacht dass ich mir tausende Mentoren gesucht hab ohne dass ich gewusst habe dass es sowas wie Mentoringprogramme gibt ob das jetzt im klaren formellen Kontext is ich glaub das is das A und O einfach nur ja (.)
- L: |voll wobei ich glaub das is grad die Challenge bei diesen Mentoringprogrammen weil worums ja da geht ich mein das is natürlich fein wenn du in soner hochformellen Mentoringbeziehung bist aber at the end of the day wenn das net auf persönlicher Ebene matcht und wenn sich die Leute nicht verstehn und gern Zeit miteinander verbringen wolln dann bringt dir der bestaufgesetzteste Prozess am Ende des Tages nix und genau diese persönliche Komponente
- A: |true
- L: rauszufiltern is halt einfach wirklich schwierig wenn du die Leute nicht nicht kennst und wenn du nicht weißt mit wem dus zu tun hasta:ber ich glaub auch also wenn i mir das anschau oder wenn i mir so mein Leben anschau waren Mentorinnen oder Mentoren ob die jetzt diese offiziellen Titel gehabt ham oder nicht oder ob das auch so gesehen ham oder nicht is ja wurscht at the end of the day; aber warn extre:m bereichernd und wertvoll um: eh ja (.) dahinzukommen wo i jetzt bin und mich dabei zu unterstützen und das irgendwie ganz fein vor allem wenn man glaub ich auch mehrere Leute hat die ma als vielleicht auch implizit als Mentorinnen oder Mentoren sieht ä:hm weil ma dann einfach so das Beste von allen irgendwie rausfiltern kann weil ich glaub eine Gefahr die besteht is alles auf bare Münze zu nehmen was die Leute dann sagen und sich zu denken oke passt dann mach ich das so weil die Person hat das gemacht weil es gibt halt einfach also jeder ist unterschiedlich und jeder hat seine Stärken und Schwächen und ich glaub das is ein wichtiger wichtiger Reifeprozess zu erkennen dass man nicht a oder b oder c sein muss sondern ein bissl von a ein bissl von b ein bissl von c einfach so wie es für einen passt und wies dann wieder so ist dass man halt authentisch is und sich selber wohlfühlt (.) ja
- A: |ja das kann ich unterstreichen so
mh: so du kannst ein Mentoren ham für machen wirs ganz simpel für Money Geschichten wenn es um deine finanziellen Geschichten geht du kannst einen Mentoren

ham für äh wie kann ich äh mein Team besser führen du kannst einen Mentor für was anderes haben da kommts wieder wie bewusst bin ich mir wie ich in die Interaktion reingehe und ein äh Gedanke was mir hochgekommen is Lizzy wo du gesagt hast das is schwierig wenn diese persönliche Komponente nicht passt; absolutely agree ich glaub dieser formelle Prozess bringt nichts wenn der auch nicht einbezieht diese individuelle persönliche Komponente wie schaff ich einen Raum dass die Leute sich matchen und sich persönlich verstehen und sich wirklich im Klaren sind ist das was also funktioniert das als Match miteinander oder nicht u:nd mhm das fängt für mich schon ein bisschen früher an wen nehm ich (.) an im Netzwerk als Mentor und wen nehm ich an als als Mitglied der an diesem Mentorenprogramm teilnimmt und was sind da die Erwartungshaltungen meistens ist dieser Schritt schon viel viel früher als wenn man schon sagt oke ähm nur weils ein cooler Name jetzt (unv.) oder jetzt die Person da im (VC) Suit sitzt das is ja voll super lass uns die im Netzwerk einladen; jede Entscheidung shaped ein Netzwerk und wir ham ja gesagt so das is wie der Spiegel wie die Leute sich fühlen die fühlen das seis jetzt ein Mitglied die nicht so gute Erfahrung mit dem Mentor hat weil x y; der Mentor versucht dem was zu ve:rkaufen aus seinem Geschäft weil das irgendwie auch Zielgruppe is sei es jetzt die hat keine Zeit oder er hat keine Zeit all das spiegelt sich sofort beim Mitglied wider und das kommt nach außen und wir wissen °negative Erfahrungen° bleiben eher länger hängen das heißt wir lieben auch darüber zu compla:inen und darüber anderen zu erzählen wie scheiße etwas läuft das heißt da:s wird rausgespreaded und das muss man im Hinterkopf behalten wenn man diese Sachen dann aufsetzt;

L:

lvoll (2) agree