

Wir leben in einer reinen Wissensgesellschaft? Auf die inneren Werte kommt es an? Auf fachliche Qualifikationen? Von wegen, sagt die Sozialwissenschaftlerin Dr. Catherine Hakim. Die Professorin an der renommierten London School Of Economics hat eine Form von Kapital definiert, dessen Einfluss auf beruflichen Erfolg keiner unterschätzen sollte: das erotische Kapital, eine Mischung aus Schönheit, Sex-Appeal und sozialer Attraktivität. Im Interview mit André Boße sagt Catherine Hakim, was dieses Kapital so besonders macht und warum es immer wichtiger wird.



Fotolia/max blain

INTERVIEW MIT DR. CATHERINE HAKIM

„NIEMAND IST AUTHENTISCH“

Miss Hakim, mit ökonomischem Kapital kann ich mir Dinge kaufen und in Geldanlagen investieren, mit sozialem Kapital kann ich mir ein Netzwerk mit wertvollen Kontakten aufbauen. Was bekomme ich – mit Blick auf die Karriere – für mein erotisches Kapital?

Im Grunde unterscheiden sich alle Formen des Kapitals nicht voneinander, denn bei allen dreht es sich letztlich um Geld und **die Kunst, es zu vermehren**. Bei jeder Art von Kapital ist der Trick, es möglichst geschickt und gewinnbringend einzusetzen. Beim ökonomischen Kapital ist das am offensichtlichsten: Sie suchen sich eine Anlage mit möglichst hoher Rendite. Beim sozialen und erotischen Kapital existiert eine Zwischenstufe, denn Sie investieren es zunächst einmal nicht in ein ökonomisches Produkt, sondern in Menschen. In Menschen, die Ihnen schließlich dabei helfen sollen, mehr Geld zu verdienen.

16

COACHING ZONE ► HABEN SIE GENUG EROTISCHES KAPITAL?

Wenn nein: Wie können Sie es steigern? Top-Outfit, Lippenstift, ein paar Accessoires – reicht das schon aus? Vielleicht verfolgen Sie im Fernsehen „Germany’s next Topmodel“ von Heidi Klum. Die Mädchen haben alle schöne Kleider, sind gut geschminkt und sehen erotisch aus. Und dennoch gibt es Unterschiede: Während manche eher unbeholfen über den Laufsteg staksen, überzeugen die Siegerinnen mit Charme und Charisma. Ihr Geheimnis: Wahre Schönheit kommt von innen. Beginnen Sie deshalb auch, Ihr **inneres Schönheitskapital zu vergrößern**. Arbeiten Sie an Ihrer Einstellung und gehen Sie erst dann zu den Äußerlichkeiten über. Dazu eine Übung: Stellen Sie sich vor einen Spiegel. Schließen Sie die Augen und denken Sie an die Schwiegermutter, Ihren Vermieter oder eine andere



Krüll

EROTISCHES KAPITAL

Catherine Hakim bezeichnet erotisches Kapital als eine „schwer greifbare Mischung aus Sex-Appeal, äußerer Schönheit und sozialer Attraktivität, die manche Menschen besonders anziehend macht“. Die Sozialwissenschaftlerin definierte sechs Elemente, die in Summe das erotische Kapital ausmachen:

- 1 Schönheit
- 2 Sexuelle Attraktivität
- 3 Charme, Anmut, ein einnehmendes Wesen sowie die Gabe, anderen Menschen ein gutes Gefühl zu vermitteln
- 4 Lebendigkeit als eine Mischung aus körperlicher Fitness, sozialer Energie und Humor
- 5 Soziale Präsentation, also Kleidung, Make-up, Parfüm, Schmuck, Frisuren und Accessoires
- 6 Sexuelle Energie und Kompetenz

Während das sechste Element üblicherweise nur in privaten und intimen Beziehungen auftaucht, kommen die anderen Elemente laut Hakim bei allen sozialen Kontakten zum Tragen. Mal sichtbar, mal eher unsichtbar. Und auch, wenn Begriffe wie Schönheit oder Attraktivität sehr subjektiv erscheinen: Durch die Medien haben sich längst Standards etabliert, die besonders die Erwartungen an erfolgreiche Menschen stark beeinflussen.

Quelle: Catherine Hakim: Erotic capital. European sociological review 2010 (in Druck). ISSN 0266-7215

Es geht also auch beim schillernden Begriff des erotischen Kapitals vor allem um den schnöden Mammon.

Genau. Wer viel von dieser Sorte des Kapitals besitzt und es geschickt einsetzt, darf damit rechnen, schnell und sicher nach oben zu kommen, in die Top-Positionen der Unternehmen.

Wie wichtig sind denn dann die herausragenden fachlichen Qualifikationen, nach denen Unternehmen verlangen? Spielen die gar keine Rolle?

Doch, denn die Intelligenz wird als Voraussetzung für eine erfolgreiche Karriere immer über dem erotischen Kapital stehen. Ohne Intelligenz geht gar nichts – sie ist die oberste Prämisse für eine Karriere. Aber erotisches Kapital kann helfen.

Sie sagen, es sei heute wichtiger denn je.

Ja, weil wir heute mehr als früher Attraktivität gewohnt sind. Wir sehen in der Werbung, in Filmen und im Fernsehen heute fast ausschließlich schöne Menschen. Schleichend ist dieses Idealbild zum Standard geworden. Wer sich heute zum Beispiel einen erfolgreichen Top-Manager vorstellt, hat automatisch eine attraktive Frau oder einen attraktiven Mann vor Augen, weil es die Medien suggerieren:

▼ **Erfolg ist schön.**

Sie unterteilen erotisches Kapital in verschiedene Elemente, von denen einige sehr oberflächlich sind: Kleidung, Make-up, Parfüm, Schmuck, Frisuren und Accessoires. Ist es nicht problematisch, wenn ein so ungemein komplexes Feld wie die

Wirtschaft so entscheidend von Äußerlichkeiten bestimmt wird?

Ich bin Wissenschaftlerin. Meine Aufgabe ist es nicht, Realitäten zu bewerten, sondern die Menschen über Fakten zu informieren, damit sie selber ihre Schlüsse daraus ziehen und ihre Handlungen an die Wirklichkeit anpassen.

Wie lautet Ihr konkreter Ratschlag an Young Professionals?

Nicht einseitig zu investieren.

Das sagen einem heute auch gute Finanzberater.

Und sie haben Recht damit. Sehen Sie, es wundert sich heute keiner, wenn Sie erzählen, Sie hätten zehn Jahre lang ausschließlich Geld, Anstren-

„Man kann es als grausam empfinden, aber der erste Eindruck wird das gesamte folgende Vorstellungsgespräch prägen.“

gung und Zeit in Ihre Weiterbildung investiert, um Ihre fachlichen Qualifikationen zu verbessern. Da würde Ihnen jeder attestieren, sehr vernünftig gehandelt zu haben. Aber ich halte dagegen. Wir müssen uns an die Idee gewöhnen, dass wir eben auch in unsere äußere Erscheinung investieren müssen. In ein repräsentatives Erscheinungsbild, in gute Kleidung, eine gute Frisur, gutes Make-up und so weiter. Diese Dinge sind so wichtig, weil auch Oberflächlichkeiten darüber entscheiden, wie effektiv und gewinnbringend wir unsere fachlichen Qualitäten einbringen können.

Wer gut aussieht, wirkt also überzeugender?

Das belegen alle Studien, ja. Menschen, die durch ihr Aussehen, ihren Stil und ihre Verhaltensweisen attraktiv wirken, besitzen eine positive Ausstrahlung. In der Folge sind andere dann eher geneigt, diesen attraktiven Menschen etwas Gutes zu tun. Das bedeutet mit Blick auf die Karriere: Beförderungen, Gehaltserhöhungen oder spannende neue Projekte. Auch hier lohnt sich der Vergleich zum ökonomischen Kapital: Eine Führungskraft ist eher bereit, einem Mitarbeiter einen Kredit an Vertrauen zu geben, wenn dieser auf sie attraktiv wirkt.

Sind das schlechte Nachrichten für alle, die nicht der gängigen Idee von Schönheit entsprechen?

Nicht unbedingt, denn die Idee von Kapital ist ja immer, dass man mit ihm arbeiten kann. Das gilt auch für das erotische Kapital. Nehmen wir das banale Beispiel der Haarfarbe. Früher konnte man daran nichts ändern, heute ist in dieser Hinsicht alles möglich: von schwarz zu blond, von blond zu braun. Das, was wir die körperliche Erscheinung nennen, ist heute längst nicht mehr so festgelegt wie früher. Wir besitzen Optionen, uns auch körperlich zu verändern und zu entwickeln.

Gehört zu einem erfolgreichen Bewerbungsgespräch mehr dazu, als in dem Augenblick geistig topfit zu sein, wenn der Personalchef Fragen stellt?

Absolut. Der Bewerbungsprozess beginnt schon lange vorher – und zwar, wenn Sie damit beginnen, einen Stil zu finden und zu etablieren. Ich kenne Berater von Personalchefs in Unternehmen, die zu ihren Kunden sagen: „Für einen guten ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“

Gibt es Erhebungen, wie groß der Zeitkorridor für diesen ersten Eindruck ist?

Entscheidend sind die ersten 30 Sekunden. In dieser Zeit nimmt das Gehirn des Gegenübers die

wichtigen Informationen auf: Wie bewegt sich jemand im Raum, wie setzt er sich hin? Wie wirkt sein Lächeln, wie wirken seine Kleidung, seine Accessoires?

Wer die erste halbe Minute verpatzt, ist also chancenlos.

Man kann es als grausam empfinden, aber der erste Eindruck wird das gesamte folgende Vorstellungsgespräch prägen – und sicherlich auch die Entscheidungsfindung. Daher ist es so wichtig, weit im Vorfeld Geld und Anstrengungen in das persönliche Erscheinungsbild zu investieren.

Person, die sie stresst. Öffnen Sie jetzt die Augen. Was sehen Sie? Vermutlich das leibhaftige Elend: hängende Schultern, herabgezogene Mundwinkel, eine zusammengesunkene Gestalt. Jetzt die Gegenprobe: Denken Sie eine Weile intensiv an ein wirklich freudiges Ereignis – den letzten Urlaub oder ein Essen mit dem neuen Freund oder der neuen Freundin. Was sehen Sie nun im Spiegel? Aufrechte Schultern, eine gerade Haltung, ein lächelndes Gesicht. Stellen Sie sich jetzt vor, Sie wären Ihr Chef: Wem der beiden Menschen im Spiegel würden Sie die neue Projektleiterstelle geben? Natürlich der positiv gestimmten Person. Leider laufen viele Menschen den ganzen Tag mit negativen Gedanken durch die Welt. Sie sind frustriert und zeigen ihre schlechte Stimmung. Ihre erotische Ausstrahlung ist gleich Null. Als Ergebnis wird auch der Erfolg ausbleiben. Daher mein Tipp: Stimmen Sie sich auf den Erfolg ein. ▲ **Glauben Sie an sich.** Stellen Sie fest, welche Stärken Sie besitzen. Denken Sie an Erfolge, die Sie in der letzten Zeit hatten – ob im privaten oder im beruflichen Leben. Erinnern Sie sich mehrfach am Tag an diese Erfolge – und vor allem vor wichtigen Gesprächen. Sie werden merken: Sie erreichen leichter Ihre Ziele und können andere Menschen besser überzeugen. Schritt

Wo und wie kann ich mich denn als junger Mensch beraten lassen, um an den Elementen meines erotischen Kapitals zu arbeiten, die für die Karriere wichtig sind?

Diese Fragen werden nicht in der Schule und an den Universitäten behandelt. Und auch die elterliche Erziehung besitzt wenig Einfluss, zumal sich Kinder in vielen Fällen ja bewusst vom Stil der Eltern abgrenzen. Bleibt also nur noch der kommerzielle Beratungsmarkt – und in dieser Hinsicht haben Frauen derzeit noch einen Vorteil, denn in den relevanten Frauenmagazinen finden sich seit Jahren ungezählte Geschichten zu allen denkbaren Fragen des persönlichen Stils.

„Kollegen oder Chefs schauen besonders genau hin, wenn man sich in einem informellen Rahmen trifft oder bei einer Party.“

Frauen haben also einen Vorsprung, was das Investment in ihr erotisches Kapital betrifft?

In der Regel ist das so, ja. Was aber nicht heißt, dass Männer oder auch Frauen, die bislang solche Magazine nicht gelesen haben, nicht aufholen könnten. Wichtig ist, dass man tatsächlich Zeit, Geld und Anstrengungen investiert. Zum Beispiel, um einen wirklich guten Friseur ausfindig zu machen, der mich typgerecht berät. Oder auf dem enorm großen Markt der Beratungsliteratur ein Buch zu entdecken, dessen Argumente und Ratschläge mich überzeugen. Es lohnt sich auch, in großen Einkaufszentren nach Shopping-Consultants Ausschau zu halten. Das sind von den Läden bezahlte Experten, die mir bei der Beantwortung

der Frage helfen können, welcher Anzug, welche Krawattenfarbe oder welches Kostüm zu meinem Körper und meinen Zielen passt.

In der Beratungsliteratur, die Sie erwähnten, trifft man immer wieder auf einen Begriff, der unabdingbar für persönlichen und beruflichen Erfolg sein soll: Authentizität. Nur ein Mythos?

Niemand ist authentisch. Es gibt auf dieser Erde keinen Menschen, der nicht stets an sich selber arbeitet. Der nicht seine Wirkung auf andere Menschen reflektiert, seinen Stil und seine äußere Erscheinung anpasst und seine sozialen Verhaltensweisen überprüft. Einige Menschen machen viel aus den Ergebnissen ihrer Beobachtungen, andere weniger. Aber es gibt keine Gesellschafts-

form auf der Welt, deren Menschen komplett unbeeindruckt von den anderen leben – und damit authentisch wären.

Angenommen, ein junger Mensch hat in seine äußere Erscheinung investiert, hat im Vorstellungsgespräch überzeugt und beginnt nun seinen neuen Job. Wie groß ist die Gefahr, dass das, was beim Personalchef gut ankam, bei den neuen Kollegen auf Widerstand stößt? Als eitel und affektiert wahrgenommen wird?

Das kann schon passieren. Jeder Mensch macht Fehler. Wichtig ist nur, daraus zu lernen. Und das gilt auch für Auftritte, die man hingelegt hat und die als unpassend empfunden wurden. Wer einen

neuen Job antritt und seinem gesunden Menschenverstand vertraut, wird sich in den ersten zwei Wochen wahrscheinlich zunächst einmal zurückhalten und moderat kleiden, um zu beobachten, wie sich die Kollegen verhalten und kleiden. Möglich ist aber auch, dass jemand bewusst sagt: „Hier möchte ich den Rahmen sprengen. Hier möchte ich im Meer der grauen Farben Rot tragen.“ Aber wer sich auf diese Art von anderen abgrenzt, sollte das sehr sorgsam tun.

Eine Art von Risikoinvestment des erotischen Kapitals.

Genau, und gerade **▼ deshalb muss es zur Person passen** und vorsichtig angegangen werden.



Fotolia/Vangelis Thomaidis

Was raten Sie einem Young Professional für den Feierabend? Ist er dann frei von Zwängen – oder weiterhin unter Beobachtung?

Kollegen oder Chefs schauen selbstverständlich besonders genau hin, wenn man sich in einem informellen Rahmen trifft oder bei einer Party. Bei einem solchen Anlass spielen fachliche Qualitäten eine viel geringere Rolle als im beruflichen Alltag, umso wichtiger ist das erotische und soziale Kapital. Man muss daher sehr genau aufpassen, wie man es anwendet. Jede Handlung, jedes Verhalten kann Folgen haben, positive wie negative. Auf der anderen Seite sind Sie auf einer rein privaten Party mit Freunden komplett frei.

Zumindest, solange sich die beiden Welten Job und Privatleben nicht überschneiden.

Ein ganz wichtiger Faktor. Viele junge Menschen, die heute ihre Karriere starten, haben Schwierigkeiten damit, die zwei Welten zu unterscheiden. Es gibt aber unzählige Dinge, die man unter Freunden ohne Weiteres machen darf, im Kollegenkreis jedoch bitte auf gar keinen Fall – und zwar auch nicht, wenn man sich am Abend in einer Bar trifft. Daher halte ich soziale Netzwerke wie Facebook aus Karrieresicht für ein Desaster, weil sie darauf angelegt sind, verschiedene Welten über einen Kamm zu scheren.



Privat

ZUR PERSON

Catherine Hakim ist Soziologie-Professorin an der London School Of Economics. International bekannt geworden ist sie durch ihre Studien über die Rolle von Männern und Frauen in der modernen Gesellschaft sowie insbesondere auf dem Arbeitsmarkt. Sie entdeckte bei internationalen Studien, wie entscheidend global die Attraktivität einer Person ist, wenn sie professionellen Erfolg haben möchte. Daraufhin definierte Hakim den Begriff des erotischen Kapitals und landete damit einen Volltreffer: Hakim ist eine vielgebuchte Rednerin auf Businesskonferenzen und Autorin vieler Fachbeiträge in den renommierten Fachzeitschriften. Zu ihren Veröffentlichungen gehören unter anderem „Little Britons: Financing Childcare Choice“, „Modelos de Familia en las Sociedades Modernas: Ideales y Realidades“ und „Key Issues in Women’s Work: Female Diversity and the Polarisation of Women’s Employment“.

zwei ist Ihr Auftritt: Alle Menschen zeigen ihre innere Haltung über ihre Körpersprache. Dutzende von unauffälligen Signalen nimmt unser Gegenüber unbewusst wahr. Wenn Sie aufrecht und dynamisch ein wichtiges Gespräch führen, wird Ihr Gesprächspartner Ihre Botschaft ebenfalls als aufrecht und dynamisch wahrnehmen und kann ihr leichter zustimmen. Auf der anderen Seite bemerkt er auch, wenn Sie nicht an das Ziel glauben, das Sie ihm verkaufen wollen. Sie sind sich unsicher, wie Sie auf andere wirken? Körpersprache kann man trainieren! Mit einem Coach, Ihrem Lebenspartner oder allein mit einer Videokamera. Wenn schließlich Ihre Gedanken und Ihr Auftritt stimmen, ist es an der Zeit, an Ihrem Outfit zu arbeiten. Ich empfehle eine professionelle Farb- und Stilberatung. Sparen Sie nicht beim anschließenden Einkauf: Kaufen Sie lieber weniger und dafür hochwertiger. Die Grundregel lautet: **▲ Tragen Sie, was Ihrem Typ entspricht.** Oft empfehlen Karriereberater, eher zurückhaltend aufzutreten. Wenn Sie ein zurückhaltender Typ sind, sollten Sie diesen Tipp beherzigen. Wenn Sie jedoch eher zu den extravaganten Typen gehören, dann sollten Sie das auch nach außen zeigen. Denn nur dann kommen Sie auch authentisch bei Ihrem Gegenüber an. ◀