

# Die Kraft sozialer Netzwerke

11. Dezember 2013

## 1 Soziale Netze

Also, da stehe ich und möchte Euch irgend etwas über soziale Netzwerke erzählen. Aber zunächst gibt es ein Experiment: Wer von Euch ist heute mit jemandem hier, den er gut kennt? Online oder offline ist egal. Bitte einmal die Hände auf die Schultern des anderen legen. Bitte jetzt eine Person mit den Augen suchen, die Ihr ebenfalls möglichst gut kennt, wieder online wie offline. Bitte zeigt einmal in Richtung dieser Person bzw. streckt den Arm nach ihr aus. Hier haben wir ein soziales Netzwerk. Nun bitte schaut Euch eine Person etwas genauer an, die ihr zwar nicht kennt, die aber mit einer Euch bekannten Person in irgend einer Verbindung steht. Also entweder an der Schulter oder dem zeigenden Arm nach. Sagt mal „Hallo“. Zu einer 10% igen Wahrscheinlichkeit sind Euer Handeln und Eure Gefühlswelt von dieser Person mitbestimmt. Darüber will ich heute sprechen.

Ich habe meinen Vortrag in die folgenden Punkte gegliedert.

1. Was sind soziale Netzwerke?
2. Soziale Netzwerke im Internet
3. Daten über Daten - aber sind Daten alles?
4. Was machen wir damit?

### **Zunächst also: Was sind soziale Netzwerke?**

Etwas Historisches zur Forschung in der Soziologie:

Im Unterschied zu dem Begriff der Gruppe bezeichnet der Netzwerkbe-  
griff die Verbindungen, die Menschen untereinander haben. Zu dem sozialen  
Netzwerk eines Menschen gehören die eigene Familie und Freunde, aber auch  
in zweiter Instanz deren Familie und deren Freunde, sowie in dritter Instanz

die Freunde und Familie der und so weiter. Als das Netzwerk xing noch open bc hieß, warb es mit der alten "Weisheit", dass jeder Mensch jeden anderen um 5 Ecken kenne. Die Idee, dass wir alle miteinander in Kontakt stehen, ist eine Grundidee der Soziologie. Soziologie im Übrigen ist die Richtung, die sich mit dem menschlichen sozialen Verhalten befasst. Das Bilden von sozialen Netzwerken gehört zu den ureigenen menschlichen Eigenschaften. Ein Paar ist die einfachste Netzwerkverbindung, die wir eingehen.

Der Soziologe Emile Durkheim hat bereits 1879 festgestellt, dass uns die Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe offensichtlich in unseren individuellen Lebensentscheidungen beeinflusst. Er untersuchte die Selbstmordraten innerhalb verschiedener religiöser Netzwerke und fand heraus, dass sich die Raten zwischen den Gruppen zum Teil erheblich unterscheiden, während sie aber innerhalb einer Gruppe konstant blieben - obwohl die Gruppenzusammensetzungen sich im untersuchten Zeitraum deutlich veränderte. Er sprach von einer „kollektiven Realität“, die das Individuum mitbestimmt. Diese soziologische Richtung wird heute als Holismus bezeichnet und angewandt, um Gruppendynamik wie z.B. eine Marktpanik zu erläutern.

Diese kollektive Realität hat dabei andere Eigenschaften bzw. andere Möglichkeiten als die einzelnen Individuen, die diesem Kollektiv angehören. Um zu verdeutlichen, was damit nun wieder gemeint ist, spricht einer der Forscher, die ich Euch heute besonders vorstellen möchte, von „künstlichen“ sozialen Netzen. Das Bild der Eimerreihe soll das veranschaulichen. Die Eimerreihe ist ein künstliches soziales Netzwerk, das gebildet wird, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen, das für die einzelnen Mitglieder des Netzwerkes so nicht möglich wäre - hier: das Löschen eines Brandes. Soziale Netzwerke können als eine Art menschlicher Superorganismus gesehen werden. Der Holismus geht davon aus, dass die kollektive Realität andere Eigenschaften besitzt als die Individuen innerhalb der Gruppe. Soll heißen: Das Kollektiv ist mehr als die bloße Summe seiner Teile.

Ein künstliches Netzwerk wird gebildet, ein natürliches Netzwerk bildet sich. Beide aber unterliegen den gleichen Regeln, wie folgt gefasst:

1. We shape our network: Jede Verbindung ist eine bewusste Wahl, welche Menschen wir in unser Netzwerk hinein lassen.
2. Regel: Our networks also shape us. Soziale Netzwerke selektieren und verbinden Menschen untereinander, wir können uns über diese Menschen auch gegenseitig finden, was zum Beispiel bei der Partnerwahl deutlich wird.

Diese beiden Regeln für ein Netzwerk gehen aus den Beobachtungen von zwei Forschern hervor: Nicholas Christakis und James Fowler.

Nicholas Christakis war an einer Klinik beschäftigt und untersuchte einige Jahre lang den so genannten „widower“ (deutsch: Witwer-Effekt): Dieser Effekt besagt, dass die Sterblichkeit eines Partners im ersten Jahr nach dem Ableben seines Mannes/seiner Frau doppelt so hoch ist wie normal. Am Fall einer bestimmten Patientin, die von ihrer Tochter gepflegt wurde, sah er, dass der Effekt sich nicht allein auf Ehepartner bezieht. Bei der pflegenden Tochter war mit der Zeit eine ernstzunehmende Depression nachzuweisen, die auf ihren Ehemann übergriff - und am Ende dessen besten Freund in Therapie brachte. Er analysierte diese Zusammenhänge weiter und sah, dass sich diverse Einflüsse innerhalb eines sozialen Netzwerks als Messwerte zeigen und mitverfolgen lassen, bis hin zu Emotionen.

Die beiden suchten sich Datenmaterial, um die bis dahin vorsichtigen Thesen zu überprüfen. Sie griffen auf die „Framingham Heart Study“ zurück. Das ist eine sehr große Studie, die durch die Vielzahl an gesammelten Daten immer wieder für verschiedene statistische Analysen herangezogen wird. Für diese Studie wurden 32 Jahre lang Daten von über 2000 Menschen gesammelt. Die regelmäßigen Erhebungen beinhalteten neben den gesundheitlichen Aspekten viele weitere Fragen wie z.B.: Wer sind Eure Freunde, wer sind die Familienmitglieder, wo lebt/arbeitet ihr? Fowler und Christakis nahmen diese Daten und gaben sie ein. Das erste, was sie dann durchrechnen ließen, war die Entwicklung von Adipositas. Sie untersuchten also, wie viele Menschen in dieser Studie übergewichtig waren, welche Verbindungen sie hatten, und wie sich alles über den Zeitraum der Studie veränderte. In einer animierten Darstellung über die Zeit ist die Bildung von so genannten Clusters erkennbar. Für die beiden Forscher war dadurch klar: Unsere Verbindungen beeinflussen unser Verhalten mehr als wir vielleicht denken. Sie fragten sich natürlich: Woran liegt das?

Auf der Suche nach den sozialen Erklärungen stellte Christakis fest, dass das jeweilige soziale Netzwerk einen signifikanten Einfluss auf die statistische Wahrscheinlichkeit hat, ob wir selbst übergewichtig sind. Aber nicht nur über eine Ecke, sondern auch über mehrere Ecken. In Zahlen konkret nachzuweisen ist das bis zur dritten Instanz. Noch einmal deutlicher gesagt: Wenn der beste Freund des Mannes Deiner besten Freundin übergewichtig ist, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Du selbst übergewichtig wirst, deutlich an. 40-57% bei direkter Verbindung, 20% im Mittel bei zweiter Instanz, etwa 10% bei dritter Instanz.

### **Das änderte die Sichtweise auf die Verbindungen:**

Fowler und Christakis zeigten damit, dass wichtige soziale Verbindungen einen deutlich nachweisbaren Einfluss auf uns haben. Dieser Einfluss bezog sich zum Beispiel nicht auf, sagen wir, die Nachbarn, obwohl sie vielleicht räumlich nahe sind. Aber es bezog sich statistisch nachweisbar auf die wichtigen, die engen, sozialen Verbindungen in zweiter und dritter Instanz, was bedeutet, dass sogar Menschen auf uns einen Einfluss haben, die wir vielleicht gar nicht kennen. Sie stellten sich weitere Fragen z.B. nach der Art der Verbindungen, der Position im Netzwerk etc. Sie fanden eine ganze Reihe von Faktoren, die für dieses statistische Ergebnis verantwortlich zu sein schienen, und überprüften die Ergebnisse anhand anderer Merkmale, wie z.B. die Entwicklung der Menschen, die sich selbst als glücklich, und derjenigen, die sich als unglücklich bezeichneten. Sie fanden überall die gleiche Clusterbildung, den gleichen Nachweis von gegenseitiger Beeinflussung.

Nach Christakis wird in einem Netzwerk soziales Kapital generiert. Bei der Erklärung, was dieses soziale Kapital ist, hilft der Begriff des „public good“. Ein öffentliches Gut steht, anders als z.B. meine Kekse, allen anderen Menschen zur Verfügung und wird auch nicht durch die Benutzung anderer Menschen aufgebraucht, anders als meine Kekse. Das Benutzen eines öffentlichen Guts hindert andere nicht daran, es ebenfalls zu benutzen. Ein schönes Bild dafür ist der Leuchtturm. Menschen haben sich vor ewigen Zeiten überlegt, wie sie Schiffe sicher in den Hafen bringen können. Sie schufen mithilfe von menschlichem Kapital (Arbeit) und physischem Kapital (Geld) ein soziales Kapital, ein „public good“. Nun profitiert nicht nur ein Schiff von diesem öffentlichen Gut, sondern viele Schiffe. Und es steht, investiert man weiter menschliches und physisches Kapital, jedem zur Verfügung.

Das Wissen um die gegenseitige Beeinflussung untereinander scheint zwar zu bedeuten, dass wir weniger freien Willen haben als wir denken. Denn unsere Gefühle und unser Verhalten werden zu einem guten Teil vom Kollektiv mitbestimmt. Wir haben aber auch einen entscheidenden Vorteil durch das Kollektiv selbst. Er besteht im sozialen Kapital, das wir nutzen können. Darauf werden wir gleich noch einmal zurückkommen.

Sehr interessant sind auch Christakis und Fowlers Gedanken, wie uns die Struktur eines Netzwerkes beeinflussen kann. Dazu nimmt Christakis folgendes Bild: Betrachten wir Kohlenstoffatome mit unterschiedlicher Zahl von Verbindungen untereinander. Haben die Atome wenige Verbindungen untereinander, entsteht Graphit, ein eher weicher, schwarzer Stoff. Ist die Zahl der Verbindungen untereinander hoch, entsteht ein Diamant, ein hartes, struk-

turell festes Gebilde.

In beruflichen Netzwerken werden die positiven Aspekte eines Netzwerkes seit Jahren betont. Mehr Vernetzung und mehr Kontakte schaffen Reichweite, Einfluss und können soziales Kapital entstehen lassen, indem zum Beispiel gegenseitige Empfehlungen aus diesem Netzwerk ausgesprochen werden oder sogar gemeinsam Projekte verwirklicht werden. Meine These ist aber: Im privaten Bereich wird der Einfluss des Netzwerkes auf uns und der Einfluss, den wir vice versa auf unser Netzwerk haben, immer noch unterschätzt. Wie komme ich darauf?

## **2 Noch einmal soziale Netzwerke. Und jetzt gehen wir ins Internet:**

Soziale Netzwerken, soziales Vernetzen hat im digitalen Zeitalter zwar keine neue Form angenommen, die Dimensionen allerdings sind natürlich erstaunlich gewachsen. Doch obwohl wir uns zum ersten Mal alle zu völlig neuen sozialen Netzen zusammenschließen können, ist das zugrunde liegende Prinzip der Netzwerkbildung das gleiche: Es ist ein ureigenes menschliches Bedürfnis nach Verbindungen. (Sidekick: Die neuere soziologische Forschung ist da natürlich schon dran, oft unter dem, in meinen Augen, negativen Stichwort von Narzissmus und Selbstdarstellung in sozialen Netzwerken. Ich frage mich häufig, warum. Warum wird das nicht positiv gewendet? Ich kann mich nicht daran erinnern, dass uns als Jugendliche vorgeworfen wurde, Freundschaften lediglich aus Narzissmus einzugehen. Aber ich schweife ab.)

Wenn wir die bisherigen Ergebnisse auf wesentlich größere, dynamischere Gruppen ausweiten, müssen wir davon ausgehen, dass nicht nur wir das fühlen und denken, was wir fühlen und denken, weil wir in einem bestimmten sozialen Netzwerk interagieren. Wir müssen auch den Umkehrschluss machen: Wir sollten ebenfalls davon ausgehen, dass unser Netzwerk für alles, was wir tun, vielleicht wesentlich empfänglicher ist als wir manchmal glauben.

Nach wie vor haben den größten Einfluss auf uns einige wenige Menschen, mit denen wir uns verbunden fühlen. Nicht etwa alle Menschen, mit denen wir uns verbunden haben. Aber wie vorhin ausgeführt, das Eingehen einer Verbindung ist eine bewusste Entscheidung, und eine, die auf uns sowie auf das Gegenüber einen starken Effekt haben kann. Darüber hinaus zeigen Fowlers und Christakis Ergebnisse: Nicht nur diese wenigen Menschen in unserem

„virtuellen“ sozialen Netzwerk haben einen Einfluss auf uns, sondern auch deren wichtige soziale Verbindungen, und sogar die wichtigen sozialen Verbindungen ihrer Verbindungen haben einen Einfluss auf uns. Meistens fällt es leicht, nachzuvollziehen, auf welche Weise wir selbst beeinflusst werden. Aber unseren Einfluss durch unser Verhalten, unsere Emotionen oder unsere Informationen auf Menschen, die wir gar nicht kennen einzuschätzen- das ist in der Regel etwas zu viel für die eigene Phantasie.

Uns dieses Einflusses bewusst zu werden, könnte ein sehr wichtiger Schritt sein, unsere Kommunikation miteinander entscheidend zu verändern. Indem wir uns fragen: Was fließt durch die Gruppe? Emotionen? Altruismus, Ideen? Informationen? Was will ich verstärken, und was will ich nicht mehr haben? Was könnte ein Mehrwert für die Mitglieder meines Netzwerkes werden? Was ist das soziale Kapital, das aus meinem Netzwerk entstehen kann?

Christakis und Fowler haben sich auch gefragt, wie die Mitglieder einer Gruppe vernetzt sind, und welcher Art die Verbindungen sind. Sie unterscheiden starke Verbindungen (beste Freunde, enge Geschwister, Lebenspartner) von losen Verbindungen (Arbeitskollegen, Nachbarn, Familienmitglieder, mit denen kein enger Kontakt gepflegt wird). Die Struktur der Verbindungen untereinander scheint die Effektivität eines Netzwerkes enorm zu beeinflussen, so dass wir uns noch einmal das Bild vom Diamanten veranschaulichen müssen. Sind die Mitglieder eines sozialen Netzwerkes auch untereinander gut vernetzt, gibt es mehr soziales Kapital, von dem alle profitieren können.

Hier werfe ich mal den Begriff des Schwarms ein. Wir können im Idealfall einer stark auch untereinander vernetzten Gruppe kaum mehr nur von einem Netzwerk reden. Der Schwarm passt als Bild insofern sogar besser zur Theorie, als hier die Bedeutung der gegenseitigen Beeinflussung schön bildhaft deutlich wird.

Unsere Art, nach Verbindungen zu suchen, hat sich in den letzten 100 Jahren nicht großartig verändert. ABER: Das Internet hat eine entscheidende Neuerung gebracht. Wir haben heute durch die digitalen sozialen Netzwerke und die vielen unterschiedlichen Anwendungen des Social Web ganz neue Möglichkeiten, soziale Netzwerke zu bilden, ein Teil von ihnen zu sein und sie zu pflegen. Oft entscheiden wir uns aufgrund unserer Kommunikation und unserer Interessen bewusst für eine Verbindung. Dass diese Verbindung sich in ihrem Wesen nicht von Offline-Verbindungen unterscheidet, sehen wir an der Art, wie wir mit unseren privaten Online-Bekanntschäften sprechen, wie wir uns Sorgen machen, wenn ein liebgewonnener Gesprächspartner plötzlich

nicht mehr bei twitter auftaucht - und daran, wie viele von uns das Bedürfnis empfinden, die eine oder andere digitale Bekanntschaft ins RL zu überführen. Ein Punkt, der mit „Narzissmus und Selbstdarstellung“ in meinen Augen nicht annähernd erfasst wird. Im professionellen Bereich wird dieser Punkt auch ausgeblendet, hier bezieht man sich ja auf die beruflichen Verbindungen, und die gehen Menschen ja schließlich nicht aus Spaß ein, sondern aus oben genannten Gründen. Ironie aus.

### **3 Sind Daten alles?**

#### **Womit wir bei den Influencern wären.**

Die Soziologen operieren mit großen Datenmengen. Menschen, die sich beruflich in der Social Media bewegen, machen das ebenfalls. Einen Influencer, einen "Beeinflussernennen wir jemanden, der eine hohe Reichweite hat, der also online von vielen wahrgenommen wird. Das kann in Daten gemessen werden. Blogstatistiken, Reichweitemessungen, Retweets und Mentions. Daten sind toll, aber sie greifen zu kurz. Denn nicht nur das, was in Daten gemessen werden kann, beeinflusst das soziale Netz, in dem wir uns bewegen. Mehr als 90% unserer Online-Handlungen bleiben ohne direkte Rückkopplung. Bei einem digitalen Netzwerk müssen wir berücksichtigen, dass wir, anders als in der face-to-face-Kommunikation, gar keine direkten Zuhörersignale erhalten. Zumindest meistens. Dennoch werden wir gelesen, und das in erheblich höherem Maße als uns bewusst ist. Die Ergebnisse der beiden Forscher über die Beeinflussung durch unsere starken Verbindungen - und den messbaren Einfluss über zwei, drei Instanzen - zeigt uns, dass Reichweitemessungen letztlich nur Zahlen sind. Vielleicht nicht gerade nur Spielerei, aber vor allem Zahlen. Denn die tatsächliche Beeinflussung funktioniert über die strong ties, online wie offline. Oder anders gesagt: Jede/r von uns ist Influencer. (An dieser Stelle hat Jan Eggers eingeworfen, dass es sich bei Social Media in seinen Augen um schwache Verbindungen, weak ties, handelt. Das ist bei 5.000 Followern und 10.000 Facebook-Fans statistisch auch der Fall. Dennoch werden unter diesen Verbindungen drei, vier, fünf strong ties sein. Bin ich ziemlich sicher.)

#### **Zeitverschwendung, was?**

Ich selbst nenne das Twittern und Bloggen viel zu oft Prokrastination. Aber kann etwas, unabhängig von der Größe eines sozialen Netzwerkes, tatsächlich Zeitverschwendung sein, wenn es einen solchen Effekt auf andere

Menschen haben kann?

## 4 Was machen wir jetzt daraus?

Ich würde das Ganze so zusammenfassen:

Es ist Deine Entscheidung, was Du in Dein Netzwerk einbringst.

Wir gehen noch einmal zurück zum Bild des Fischschwarms. Der Fischschwarm folgt einem Bewegungsimpuls. Dieser Bewegungsimpuls geht aber zunächst nur von einigen wenigen Fischen aus, manchmal nur von einem einzigen. Du kannst Dir überlegen, wie Du die Welt gerne hättest. Machst Du beim nächsten shitstorm wieder fleißig mit, oder nutzt Du die Kanäle lieber, um jemandem den Tag zu verschönern, der es offenbar gerade gebrauchen kann?

Fowler sagt etwas sehr Schönes am Ende seines Vortrags. Er sagt, diese Art von Beeinflussung würde von vielen als eine Art Ende des freien Willens interpretiert. Nach der Veröffentlichung der Adipositas-Studie hätten viele Menschen reagiert, indem sie äußerten, dann sei es ja wohl auch egal, ob sie ins Fitness-Studio gingen oder nicht - es hänge ja nicht von ihnen ab. Er persönlich sehe das aber gar nicht so. Er hat auf die Ergebnisse seiner Studien mit einer Gewichtsreduktion reagiert und versucht sich nun, nach der Arbeit zuhause bewusst auf die positiven Dinge zu konzentrieren, also „ein bisschen fröhlicher“ zu sein, weil er weiß, das, was er in die Welt transportiert, macht einen Unterschied - es beeinflusst seinen Sohn, den Freund seines Sohnes, die Mutter des Freundes seines Sohnes.

Und auch Christakis schließt seinen Vortrag mit einem Appell:

Soziale Netzwerke sind darauf angewiesen, dass Menschen gute und wertvolle Inhalte teilen. Gleichzeitig sind soziale Netzwerke die Voraussetzung für das Teilen/ Weiterverbreiten von guten und wertvollen Inhalten wie Liebe und Freundlichkeit, Altruismus, Fröhlichkeit, Ideen ... Ich denke, wenn wir realisierten wie wertvoll soziale Netzwerke tatsächlich sind, verbräuchten wir wesentlich mehr Zeit mit der Pflege unseres Netzwerkes. Ich denke, dass soziale Netzwerke fundamental mit Güte zusammenhängen. Und ich denke das, was die Welt jetzt benötigt, sind mehr Verbindungen.

**In diesem Sinne, geht hin und pflegt Eure Netzwerke. Danke für Eure Aufmerksamkeit!**



## 5 Quellen

1. <http://www.youtube.com/watch?v=wadBvDPeE4E> (Nicholas Christakis).
2. <http://www.youtube.com/watch?v=2U-tOghblfE> (Nicholas Christakis bei TED).
3. [http://www.youtube.com/watch?v=zkmsjFisW\\_A](http://www.youtube.com/watch?v=zkmsjFisW_A) (James Fowler).
4. Christakis/Fowler: Connected: The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives, 2009.

Vortrag von Julia Schönborn, gehalten auf dem Barcamp Dieburg, 2013.  
Ich sag mal: CC-Lizenz. Wissta Bescheid.