

Nicholas A. Christakis; James H. Fowler

Connected! – Die Macht sozialer Netzwerke und warum Glück ansteckend ist.
Frankfurt/M. 2010

Zu Beginn werden die Grundlagen erläutert.

Soziale Beziehungen unter dem Fokus der Netzwerke werden als „Beziehungsketten“ gekennzeichnet. Dabei gibt es zunächst als Erläuterung 4 mögliche Verknüpfungen: unverbundene Gruppe, Eimerkette, Telefonkette, militärische Einheit. Die Struktur, Topologie und Form dieser Netzwerke unterscheiden sich.

Die Menschen innerhalb eines Netzwerkes befinden sich jeweils in unterschiedlichen Positionen (zum Beispiel im Zentrum oder am Rande) Diese Position ist je nach Inhalt des Netzwerkes entscheidend für die Bedeutung, die das Netzwerk für die Person hat.

Grundlegende Aspekte des Netzwerkes sind:

- a) die Beziehungen ergeben ein Muster
- b) durch die Beziehungen wird etwas übertragen.

Die Autoren formulieren folgende Gesetze:

1. *Wir prägen unser Netzwerk*

Basis ist die Homophilie oder „Gleich zu gleich gesellt sich gern“. Dabei haben wir die Wahlmöglichkeiten:

- a) Wie viele Beziehungen gehen wir ein
- b) Wie eng wollen wir vernetzt sein
- c) Welche Position wollen wir einnehmen (z.B. Rand oder Zentrum)

Eine Unterscheidung betrifft die Art der Beziehung: So gibt es *transitive Beziehungen*, das sind wechselseitige Beziehungen zwischen zwei oder drei Menschen.(Beziehungsdreieck)

2. *Unser Netzwerk prägt uns*

Im Grunde gehören die Gesetze 2, 3 und 4 zusammen. Zunächst einmal weisen die Autoren auf den generellen systemischen Aspekt des Netzwerkes hin: Wir werden beeinflusst. Spezieller aber:

3. *Unsere Freunde prägen uns*

Die menschliche Neigung, andere zu beeinflussen und nachzuahmen hat über die unmittelbare Beziehung hinaus erhebliche Auswirkungen, denn

4. Die Freunde der Freunde unserer Freunde prägen uns

Dies wird am Beispiel von Krankheiten oder einem Experiment von Milgram erläutert. Schließlich:

5. Netzwerke führen ein Eigenleben

Beispiele sind Verkehrsstaus und Massenpaniken sowie die LaOlaWelle. Es folgen Verweise auf die Schwarmlogik und die Emergenz: Der „Kuchen ist mehr als die Summe der Zutaten“

Gesetz der drei Schritte

Unter Bezug auf Milgram, der als erster die 6 Schritte- bzw. die „Small World“-Theorie prägte, nach der jeder Mensch von jedem Anderen auf der Welt nur 6 Schritte entfernt ist, prägen die Autoren die 3-Schritte-Theorie. Dabei gibt es drei Erklärungen für begrenzte Reichweite

- a) der Einfluss verliert sich irgendwann
- b) die Verbindungen jenseits der drei Schritte werden instabil
- c) Evolution: wir lebten in kleinen Gruppen und konnten/mussten nur drei Ecken überschauen.

Ihr erstes Fazit:

„Wir sind uns unserer Wirkung auf unmittelbare Verwandte und Freunde meist bewusst. Mit unseren Handlungen können wir dazu beitragen, dass sie glücklich oder traurig, gesund oder krank, arm oder reich sind. Aber nur selten machen wir uns klar, dass alles, was wir tun, sagen, denken und fühlen, auch weit über die Menschen hinaus wirken kann, die wir persönlich kennen.“(S. 50)

Die Netzwerktheorie ist für sie das Bindeglied zwischen den Individual- und den Strukturtheorien. Es folgen in den unterschiedlichen Kapiteln zahlreiche Anwendungsbeispiele:

Die Lachepedemie, relatives Glück (Einkommen immer an anderen ausgerichtet), Selbstmord ist ansteckend, Rückenschmerzen und unterschiedliche Kulturen, Religion etc. Dabei werden verschiedene Gesellschaftsbereiche berührt: Krankheit, Liebesbeziehungen, Geld, Politik, Internet.

Am Beispiel der „Epedemie des Übergewichts“ präzisieren sie ihren Ansatz sozialer Beeinflussung (S. 144ff). Basis ist die Beobachtung, dass wir andere Menschen nachahmen, nicht nur solche in der unmittelbaren Umgebung, sondern auch diejenigen, die weiter weg sind. Am Beispiel des krankhaften Übergewichts können Sie zeigen, dass *„wenn ein gegenseitiger Freund übergewichtig wird, dann verdreifacht sich die Wahrscheinlichkeit, dass auch sein Freund zunimmt...Gewichtszunahme wurde nicht nur zwischen Freunden weiter gegeben, sondern auch zwischen einer ganzen Reihe von engen Sozialkontakten. Ehepartner und Geschwister beeinflussten einander genauso die Kollegen in kleineren Unternehmen, in denen jeder jeden kennt.“(S. 149).*

Am Beispiel des Übergewichts und des Rauchens können sie zeigen, dass nicht ein Verhalten „übertragen“ wird, sondern eine *Norm* kreiert und weitergegeben wird. Eine Norm unterscheiden sie von der *Ideologie* – etwas was von „oben“ gesetzt wird (z.B.: Reklame, berühmte Persönlichkeiten etc.) Dabei betonen sie natürlich, dass eine Reihe weiterer Faktoren ebenfalls berücksichtigt werden müsste (z.B. Ernährungsverhalten, Ernährungsindustrie etc). Es fehlt nicht viel, dass sie von einem „Krafffeld“ sprechen, dass besonders gute Bedingungen für die Ausbreitung eines bestimmten Verhaltens oder einer bestimmten Norm schafft.

Besonders kurios hingegen ist der Ausflug der Autoren in die Welt der Gene (S. 271ff) , wobei sich der positivistische Ansatz in viele Ungereimtheiten verstrickt.. Da die dort zugrundeliegende Argumentation „Wie denn ein Individuum als Wolf unter Wölfen zu kooperativem Verhalten kommt“ in vielen Versionen bei unterschiedlichen Autoren auftaucht, wollen wir diesem Teil zu einem anderen Zeitpunkt eine gesonderte Besprechung widmen.

Fazit: Das Buch bietet einen guten Überblick über die Breite der möglichen Bedeutung von Netzwerken in gesellschaftlichen Bereichen. Es wird viel Material ausbreitet. Manches überrascht und manches bringt den Leser zum Schmunzeln.

Die Autoren verfügen über eine einmalige Datenbasis anhand einer zu einem anderen Zweck durchgeführte jährliche Befragung und können so auf lange Zeitreihen zurückschauen – was für die Netzwerkforschung von ausschlaggebender Bedeutung ist.

Die Tiefe der Betrachtung lässt allerdings zu wünschen übrig. Der von den Autoren zugrunde gelegte und immer wieder genutzte Ansatz ist es, statistische Häufigkeiten mit daraufbezogenen Hypothesen zu versehen, die wiederum sehr an das Alltagsverständnis appellieren. Manchmal wird dieses Alltagsverständnis noch durch psychologische Tests „untermauert“ und diesen Tests unterliegt immer das Bild des einzelnen Menschen in der Verhaltenstheorie . So fehlt der Blick auf die psychosozialen Mechanismen, die das Verhalten in Gruppen ausmachen könnten – es gibt auch keinen Literaturhinweis auf die gesamte Debatte.

Das Buch bietet aber jede Menge Stoff, um sich mit alternativen Erklärungen dem Phänomen der Netzwerke zu nähern!

Für die **Beratungspraxis** lassen sich wenig Impulse ableiten. Mit dem Instrument der Netzwerkanalyse im Unternehmen zu arbeiten, hat den Nachteil, keine großen Zeiträume zur Verfügung zu haben, in denen gleiche Daten gesammelt wurden. Es sind eigentlich nur Momentaufnahmen möglich, die – analog zu Mitarbeiterbefragungen – immer wieder in regelmäßigen Abständen wiederholt werden können. Also ist der unmittelbare Nutzen sehr eingeschränkt. Für die Theoriebildung des Verhaltens von Menschen in Organisationen und zwischen Organisationen ist der Ansatz allerdings wichtig und nicht aus dem Auge zu verlieren.