

# GDI IMPULS

Wissensmagazin für Wirtschaft, Gesellschaft, Handel  
Nummer 3 . 2013

4 197594 927007 97  
ISSN 1422-0482 . CHF 35 . EUR 27  
**GDI** GOTTLOB DUTTWILER  
INSTITUTE

## WEidentity

Wer sind wir? Und wenn ja,  
wie viel haben wir davon?

**Mark Granovetter**

Starke schwache Bindungen

**Joachim Behnke**

Direktere Demokratie

**We are the 99 questions**

Fragen an David Graeber

# Thema: We-dentity

---

## 4 AUTOREN

## 68 SUMMARIES THEMA

## 118 SUMMARIES IDEEN, WORKSHOP

## 119 ZUSATZIMPULS

## 120 GDI-STUDIEN

## 121 GDI-KONFERENZEN

## 122 GDI GOTTLIEB DUTTWEILER INSTITUTE

## 124 GDI-AGENDA 2013

## 124 IMPRESSUM

> Beziehungen

Detlef Gürtler

## 10 50 SHADES OF WE

Warum unser «Wir»-Begriff so unscharf ist.  
Und wie sich daraus unsere We-dentities formen.

> Netzwerke

Rico Grimm im Gespräch mit Mark Granovetter

## 16 DIE STÄRKE DES SCHWACHEN

Der Erfinder des «weak ties»-Konzepts über die Vorzüge schwacher Bindungen – und die Stärken der starken.

> Beziehungsmanagement

Peer-Arne Böttcher

## 22 WIE MAN FREUNDE BEHÄLT

Erfolg ist ein anderes Ziel als Glück. Ein Plädoyer dafür, das Private und das Geschäftliche getrennt zu halten.

> Weltbilder

Detlef Gürtler

## 28 SCHÖNE UNSERE WELT

Was meinen wir, wenn wir «wir» sagen?  
Zwölf Teilwelten zur freien Auswahl.

> Unternehmen

Anja Dilk . Heike Littger

## 30 PATCHWORKFAMILIENBETRIEBE

Familienunternehmen wirken meist wie ein Hort der Tradition. Aber wie sieht es aus, wenn die Nachfolge im Patchwork geregelt werden muss?

> Management

Alexander Ross im Gespräch mit Susanne Knorre

## 38 «WER DIE MACHT HAT, HAT DIE WAHL»

Wie frau am besten in Männerdomänen eindringt.  
Und was dabei gegen Frauen-Netzwerke spricht.

> Die grosse Grafik

## 44 BEZIEHUNGSKÄSTCHEN

Ein Versuch der Systematisierung von  
Zwischenmenschlichkeit.

> Ekstase

Michael Böhm

## 46 FEIER FREI!

Der Mensch ist Mensch nur, wenn er sich vergisst –  
eine Kulturgeschichte der Ekstase.

> Foto-Essay

Jan van Holleben

## 52 VERWIRUNG

Wenn alles perfekt zusammenpasst.

## Ideen

> Politik

Detlef Gürtler im Gespräch mit Joachim Behnke

### **72 DIREKTERE DEMOKRATIE**

In den Demokratien geht der Trend dahin, von der Schweiz zu lernen – um bürgernäher zu werden. Ein Blick in den Werkzeugkasten politischer Modernisierung.

> Gesellschaft

Hans-Christian Dany

### **80 LOB DES RAUSCHENS**

Wenn alles, was wir tun, beobachtet und kontrolliert wird; auch das, was wir dagegen tun – wird es attraktiv, statt Ideen Rauschen zu verbreiten. Und nichts zu tun.

> Management

Lucas Schellenberg

### **86 LASST UNS MANAGER EXPORTIEREN**

Europäern wird die interkulturelle Kompetenz geradezu in die Wiege gelegt – ein Wettbewerbsvorteil in einer globalisierten Ökonomie.

> Finanzen

Detlef Gürtler im Gespräch mit Reto Ringger

### **90 AUF NACHHALTIGEM FUSS**

Wie ein Zürcher Bankier mit einem Fussabdruck Rendite und Nachhaltigkeit zusammenbringen will.

> Zwischenruf

Christian Rauch

### **96 WELTALL FÜR ALLE**

Im nächsten Jahr beginnt das Zeitalter des Weltraum-Massentourismus. Machen die Space-Entrepreneure uns doch noch zur multiplanetaren Spezies?

## Workshop

> Alter

Judith Mair, Bitten Stetter und Team

### **104 WENN 68ER 68 WERDEN ...**

Das Alter wird in den kommenden Jahren neu definiert. Ein Generationen-Szenario von Trends-Studierenden der Zürcher Hochschule der Künste.

> Konsum

Mirjam Hauser

### **108 ESS-WERTE: WARUM WIR KAUFEN, WAS WIR KAUFEN**

Neue Erkenntnisse über das Verhältnis von Werten, Einstellungen und Lebensmittel-Kaufverhalten.

> Anthropologie

Fragen an David Graeber

### **112 «WE ARE THE 99 QUESTIONS»**

Eine Einstimmung auf den Vortrag des US-Anthropologen David Graeber am GDI. Mit vielen Fragezeichen.

> Kolumne

Peter Felixberger

### **116 «2 + 2 = ? ... GRÜN!»**

Gute neue Bücher von Robert Greene, Hans A. Wüthrich, Nate Silver und Wolf Lotter.



Gespräch mit Mark Granovetter

# Die Stärke des Schwachen

Schwache Bindungen sind stark. Das behauptete der US-amerikanische Soziologe Mark Granovetter vor vierzig Jahren in einem Aufsatz – der zum meistzitierten seines Faches und zur Grundlage des Denkens und Handelns in Netzwerken wurde. Ein Gespräch über Tom & Jerry, Karrieretipps und Facebook.

25 000 Treffer bei der Wissenschaftssuche Google Scholar. 25 000 Mal wurde der Aufsatz «The Strength of Weak Ties» von Mark Granovetter seit seinem Erscheinen 1973 schon zitiert. In der Welt der Wissenschaft kommt das einem Weltbestseller gleich. Es wäre also nicht allzu vermessen, das Werk des 69-Jährigen mit Harry Potter zu vergleichen – was wiederum seinen ganz eigenen Charme hätte. Denn anhand von Harry Potter erklärte der Autor Malcolm Gladwell einmal, wie es zu solchen Massenphänomenen überhaupt kommen kann. Dessen Buch baute auf einem zweiten Aufsatz von Mark Granovetter auf, der hier jetzt keine Rolle spielen soll, aber auch extrem einflussreich wurde.

Granovetter ist inzwischen emeritiert. Von Zeit zu Zeit schaut er noch an der Universität Stanford vorbei. Wenn es seine Zeit zulässt, arbeitet er an einem neuen Buch über «Wirtschaft und Gesellschaft». Das sind die zwei Themenbereiche, die ihn sein ganzes Forscherleben beschäftigt haben, denn zum ersten Mal überprüfte er seine These von den starken schwachen Bindungen anhand des Arbeitsmarktes. Er stellte fest: Gut vernetzte Menschen finden leichter Jobs. Das hört sich in unseren heutigen Ohren banal und sofort einleuchtend an – dank Granovetter. Denn die besten wissenschaftlichen Ideen sind genau das: erklärungsstark, einleuchtend, elegant.

**Herr Granovetter, sind Sie Mitglied bei Facebook?**

Ja.

**Bei Twitter? Bei LinkedIn?**

Ja und ja. Aber bei Twitter bin ich kein aktiver Nutzer.

**Facebook, Twitter, LinkedIn – verwalten Sie mit diesen Werkzeugen Ihre Kontakte?**

Nein, dafür bin ich zu alt. Ich benutze immer noch E-Mails. Aber mein Adressbuch ist immerhin schon in meinem Telefon. Die Zeit des handgeschriebenen Büchleins habe ich hinter mir gelassen.

**In unseren Adressbüchern stehen die Kontaktdaten sehr vieler Menschen, die wir nicht als unsere Freunde beschreiben würden. 1973 schrieben Sie überraschenderweise, dass auch diese eher schwachen Bindungen ziemlich mächtig sind. Warum sind sie das?**

Weil sie uns mit Personenkreisen verbinden, die ausserhalb unseres eigenen Kreises liegen. Unsere Freunde kennen sich und reden miteinander. Aber unsere Bekannten kennen nicht alle diese Freunde, sondern andere Menschen. Neue Informationen verbreiten sich mit hoher Wahrscheinlichkeit entlang dieser «schwachen Bindungen».

**Wie unterscheiden Sie starke von schwachen Bindungen?**

Es gibt vier Kriterien: die Zeit, die wir mit Menschen verbringen, wie viele Geheimnisse wir mit dieser Person teilen, die emotionale Intensität und die Gegenseitigkeit der Beziehungen. Aber die eigentlich interessante Sache ist eine andere: Wenn jemand einschätzen muss, ob eine bestimmte Person

ein enger Freund oder ein Bekannter ist, hat er keine Probleme damit. Niemand sagt: «Ich verstehe nicht, was Sie mit «enger Freund» meinen.» Die Menschen kennen diese Kriterien nicht, aber sie wissen, wie sich Freundschaft anfühlt.

**Lassen Sie uns die Kriterien testen. Ich gebe Ihnen Paare oder Gruppen vor, Sie sagen mir, was für eine Bindung es ist.**

Okay.

**Al Qaida?**

Al Qaida zerlegt sich in Zellen. Diese Zellen haben untereinander schwache Bindungen, die Mitglieder einer Zelle aber haben starke Bindungen zueinander.

**Barack Obama und Hillary Clinton?**

Stark und schwach. Sehr schwer zu sagen.

**Tom und Jerry?**

Oh, es ist schon eine Weile her, seit ich diese Zeichentrickfilme gesehen habe. Tom und Jerry sind eine Symbiose eingegangen, denke ich. Sie brauchen sich, aber mögen sich nicht.

**Ein Vater, der seinen Sohn nur einmal im Jahr sieht und kaum von ihm hört.**

Ich will nicht sagen, dass Bindungen zwischen Vater und Sohn immer stark sind – da gibt es leider Ausnahmen. Und auch wenn die Definition klar ist, gibt es immer Fälle, die schwer einzuordnen sind, Fälle, die irgendwo in der Mitte liegen. Denn eine Bindung «schwach» oder «stark» zu nennen, liegt auch im Ermessen des Forschers. Ganz offensichtlich ist es ein Kontinuum. Aber die Menschen selbst teilen erstaunlicherweise nur in «stark» oder «schwach» ein. Ich habe noch niemanden sagen hören: «Oh, zu dem habe ich eine mittelstarke Bindung.»

**Der Mensch ist ein soziales Wesen. Mitmenschen braucht er wie ein Dach über dem Kopf oder Essen. Was auffällt: Wir haben Hunderte Wörter entwickelt, um diese Dinge zu beschreiben, aber nur vier Wörter, um unsere Beziehung zu anderen Menschen zu benennen: Familie, Freund, Bekannter, Fremder. Brauchen wir mehr Wörter?**

Wenn wir mehr brauchen würden, hätten wir auch mehr. Die Menschen sind sehr gut darin, Begriffe zu erfinden, die sie benötigen.

**Können Sie sich an eine Situation erinnern, in der Sie Ihre eigene Theorie bewiesen haben?**

Natürlich! Ich muss mich nur erinnern, wie ich meine verschiedenen Jobs gefunden habe. Sie wurden fast immer durch schwache Bindungen vermittelt. Ich kann in den meisten Fällen sogar das genaue Gespräch benennen, das zwar nicht direkt zu der Anstellung geführt hat, aber eine schwache Bindung etabliert hat, die später noch sehr wichtig wurde. So geht es den meisten. Das zeigte sich, als ich verschiedene Menschen gefragt habe, wie sie ihre Arbeitsstellen gefunden hatten. Ich bat sie, mir von jedem Arbeitsplatz in ihrem Leben zu erzählen. Das waren oft fünf, sechs, sieben Jobs, und am Ende stellten sie plötzlich fest, dass diese Jobs alle von ihrem Netzwerk, von den schwachen Bindungen, vermittelt worden waren. Einige waren ziemlich überrascht, weil ihnen das vorher nicht bewusst gewesen war.

**Helfen schwache Bindungen nur bei der Jobsuche?**

Wissenschaftler mit vielen schwachen Bindungen haben mit höherer Wahrscheinlichkeit mehr Ideen und machen dann auch mehr Entdeckungen. Oder auch in der Alltagssprache: Neue Slang-Wörter verbreiten sich oft entlang schwacher Bindungen von einem Bekanntenkreis in den nächsten. Eines jedoch können schwache Bindungen nicht leisten: emotionale Unterstützung. Entfernte Bekannte können uns nicht das Gefühl von Wärme, Liebe und Zuneigung geben. Menschen brauchen aber beides.

**Wie viele schwache Bindungen können wir eingehen?**

Das wissen wir nicht mit Sicherheit. Manche Menschen haben die Fähigkeit, sehr viele andere Menschen zu kennen und grosse Netzwerke aufzubauen. Dennoch muss es eine obere Grenze geben. Denn es gibt niemanden, der 100 000 Bekannte hat. Ein Tag hat 24 Stunden, eine Woche 168 – die Zeit, die wir mit anderen Menschen verbringen können, ist begrenzt. Das Gleiche gilt für starke Bindungen: Niemand kann eine intime Beziehung mit Hunderten von Menschen eingehen.

**Wenn Sie sich jetzt an die Arbeit machen würden, um einen Aufsatz über die «Stärken von starken Bindungen» zu schreiben. Was wäre dessen Hauptargument?**

Die emotionale Unterstützung. Es gibt Studien von Doug McAdam, die zeigen, dass jene Menschen, die sich in den

1960er-Jahren für mehr Bürgerrechte in den USA engagierten (als das tatsächlich noch gefährlich war), fast immer von einem engen, guten Freund dazu gebracht worden waren. Starke Bindungen können uns zu Handlungen bewegen, die wir vorher nicht in Betracht gezogen hätten.

**Ich bin 26 Jahre alt, habe gerade meinen Abschluss gemacht und stehe am Anfang meiner Karriere – was ist Ihr bester Tipp für mich?**

In Ihrem Alter spielen Netzwerke noch keine so grosse Rolle wie später – weil sie schlicht noch nicht so gross sind. Sie haben wahrscheinlich viele Bekannte, viele Verwandte, aber nur die wenigsten von ihnen arbeiten in der gleichen Branche wie Sie. Daher: Erwarten Sie keine Wunder von Ihren Netzwerken. Wenn Sie aber 46 Jahre alt wären und Ihren Job wechseln wollten, ist mein Tipp ganz einfach: Pflegen Sie Ihre Netzwerke! Vernachlässigen Sie sie nicht!

**Also so viel netzwerken wie möglich?**

Manche glauben, dass wir so viele neue Bindungen wie möglich schaffen sollten, andere wiederum, dass wir unsere alten Bindungen kultivieren sollten. Das Problem ist: Menschen mögen es nicht, wenn man sie kultiviert. Sie wollen glauben, dass diese freundliche Person vor ihnen sie wirklich mag und keine utilitaristische Berechnung zuvor angestellt hat. Es ist daher kontraproduktiv, Ihr Netzwerk als eine blossе Resource zu betrachten und die Menschen entsprechend zu behandeln. Andere Menschen merken so etwas.

**Wie schaut es andersherum aus? Kann ein Arbeitgeber auch schwache Bindungen nutzen, wenn er eine freie Stelle hat?**

Klar. Viele Arbeitgeber versuchen, neue Angestellte mithilfe ihrer Belegschaft zu finden. Die Arbeitgeber wollen mehr Angestellte, die wie ihre aktuellen Arbeiter sind – und der beste Weg, diese zu finden, ist durch schwache Bindungen im Bekanntenkreis der aktuellen Belegschaft. Gerade wenn es einen Fachkräftemangel gibt, ist es üblich, dass Firmen ihren Angestellten eine Prämie zahlen, wenn sie jemanden empfehlen oder vermitteln, der dann auch eingestellt wird. Arbeitgeber halten dieses Instrument typischerweise für sehr nützlich. Allerdings hat diese Praxis auch Auswirkungen auf die Chancengleichheit. Denn sobald es eine gewisse Homogenität innerhalb der Firma gibt, verstärkt sie sich mit jeder Neueinstellung selbst. Für bestimmte Gruppen kann es da schwieriger sein, in die Firma zu gelangen. Niemand will das, aber das ist das Ergebnis.

**Die Deutschen haben im vergangenen Jahr lange darüber diskutiert, warum es so wenige weibliche Führungskräfte gibt und wie man das ändern kann. Eine Quote scheiterte zwar im Parlament, aber eine Mehrheit ist immer noch dafür.**

Es gibt einige Beweise, dass Frauen generell weniger schwache Bindungen haben als Männer. Ich denke, das liegt vor allem daran, dass Männer im Vergleich mehr «draussen» sind. Frauen müssen eine Auszeit von ihrer Karriere nehmen, wenn sie Mutter werden. In dieser Zeit können sie keine wei-

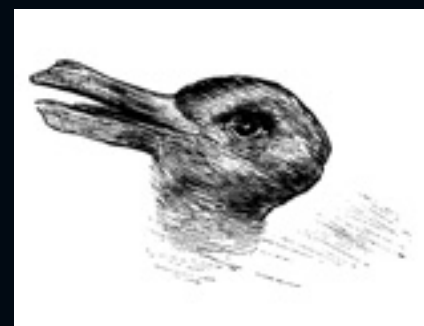
## Paradigmenwechsler

Nicht vielen Wissenschaftlern ist es vergönnt, ein Werk zu veröffentlichen, das im Nachhinein als Auslöser eines Paradigmenwechsels gewertet werden kann. Neben Granovetter (1973) gelang das beispielsweise Daniel Kahneman. Sein Aufsatz über «Prospect Theory», 1979 in der Zeitschrift «Econometrica» veröffentlicht, wird heute (unter anderem) als die Grundlage der Verhaltensökonomie angesehen, aber auch in vielen

anderen Wissenschaften rezipiert – von Computerwissenschaft bis Medizin.

Anders als in den Naturwissenschaften, in denen neue Erkenntnisse oft durch Entdeckungen und/oder Experimente das Licht der Forscherwelt erblicken, geht es bei den Geisteswissenschaften oft eher um einen neuen Blick auf altbekannte Tatsachen oder Verhaltensweisen. Der Wissenschaftshistoriker Thomas Kuhn, der 1962 den Begriff des Paradigmenwechsels prägte, verwendete zur Veranschaulichung des Vorgangs ein Doppelbild: Je nachdem, wie man folgendes

Bild betrachtet, sieht man entweder den Kopf eines Hasen oder den einer Ente vor sich.



Quelle: Wikipedia



teren schwachen Bindungen eingehen, während sich die Karrieren von Männern typischerweise ununterbrochen entwickeln können. Mit jedem neuen Arbeitsplatz wird ihr Reservoir an schwachen Bindungen grösser. Ist einmal eine Stelle frei, gibt es schlicht mehr Menschen, die sie empfehlen könnten. Das bevorteilt Männer.

**Haben Sie einmal von der «Grumpy Cat» gehört? Vom «Yao Ming Face»? Oder vom «Overly Attached Girlfriend»?**

Könnten Sie das bitte wiederholen?

**«Grumpy Cat», «Yao Ming Face» und «Overly Attached Girlfriend».**

Das kenne ich nicht.

**Dies sind alles sogenannte Memes, so eine Art Running Gags des Internets, die sich mit rasender Geschwindigkeit in den sozialen Netzwerken verbreiten – und zwar über schwache Bindungen. Als Sie 1973 Ihren Aufsatz veröffentlichten, war der Vorläufer des heutigen Internets vier Jahre alt. Haben Sie damals die Verbindung zwischen Ihrer Forschung und den technischen Entwicklungen erkannt?**

Nein. Es gab ja nur ein paar Prototypen und die auch nur im Militär. Aber am Ende der 1970er-Jahre änderte sich das ganz schnell. Wenn ich mich recht erinnere, habe ich zu diesem Zeitpunkt meine erste elektronische Nachricht verschickt.

**Und leben wir heute in einer «Netzwerkgesellschaft»?**

Die Gesellschaft organisiert sich um Netzwerke herum. Ich glaube nicht, dass sich seit den Zeiten von Adam und Eva daran etwas geändert hat. Ich bin mir noch nicht einmal sicher, dass die Menschen durch elektronische Helfer wie LinkedIn wirklich mehr Jobs finden. Das hat alles seine Grenzen, etwa, wenn jemand nach einem neuen Job schaut, aber nicht will, dass das jeder sofort erfährt. Selbst die Wagniskapitalgeber im Herzen des Silicon Valley leben allein von ihren Kontakten. Manche sind besser als andere, nicht weil sie schlauer wären oder Geschäftspläne besser einschätzen könnten, sondern weil ihr Netzwerk weiter reicht. Wenn sie sich nicht sicher sind, ob jemand gut ist, hören sie sich einfach etwas um. Deswegen glaube ich nicht, dass die Gesellschaft mehr in Richtung Netzwerkgesellschaft gegangen ist.

**Sie glauben also nicht, dass unsere elektronischen Beziehungen einen Unterschied machen?**

Doch, sie machen einen Unterschied. Wir wissen aber nicht, welchen. Es gibt dazu keine wirklich umfassende Forschung. Klar ist nur: Das Internet hilft Menschen dabei, ihre schwachen Bindungen aufrechtzuerhalten. Aber finden Sie durch elektronische Kontakte mehr Jobs? Sind sie mobiler? Ich würde das nicht ausschliessen, aber wenn ich raten müsste, würde ich sagen, dass das keinen sehr grossen Effekt hat.

**Aber im Zuge des Arabischen Frühlings vertraten viele Experten die Ansicht, dass soziale Netzwerke der entscheidende Faktor waren.**

Eine Rolle, die die sozialen Netzwerke gespielt haben, war: In dem Moment, in dem etwas passierte, wussten es sofort alle. Vor fünfzig Jahren hätte es viel länger gedauert, diese Informationen zu verteilen. Generell verstehe ich aber gar nicht, woher die Menschen die ganze Zeit haben, um Stunden auf diesen Seiten zu verbringen. Ich weiss nicht, was diese Leute sonst noch machen! Jedenfalls glaube ich aber, dass hier unsere Theorien noch nicht gut genug sind, die ganzen Zufälligkeiten noch nicht ausgeschlossen sind. Nur weil wir uns bewusst waren, dass es Twitter und Facebook gibt, hatten wir vor dem Arabischen Frühling noch lange keinen guten Grund, anzunehmen, dass es zu einer Revolution kommt. Schliesslich sind die unterdrückerischen Regimes selbst ziemlich gut darin, diese Werkzeuge zu nutzen. Es ist ein immerwährender Kampf zwischen dem Volk, das die sozialen Netzwerke nutzen will, und den Regimes, die sie zensieren wollen.

**«Netzwerkgesellschaft», «Facebook-Revolution» – es scheint, als ob die schwachen Bindungen zu einem der wichtigsten Denkschemata geworden sind. Haben Sie mit Ihrem Aufsatz Paradigmen verschoben?**

Wissen Sie, ich habe den Aufsatz zu einer Zeit veröffentlicht, als sich schon viele Leute für soziale Netzwerke interessierten. Ich konnte das als junger Doktorand in meiner Fakultät spüren, wo der Einfluss der alten Soziologen um Talcott Parsons langsam nachliess. Hätte ich den Aufsatz über die Stärken der schwachen Bindungen früher veröffentlicht, hätte er wohl nicht so viel Einfluss gehabt. Die Menschen wären noch nicht bereit gewesen. Aber ich hatte Glück. Sobald ich den ersten Entwurf veröffentlicht hatte, kamen die ersten Rückmeldungen. Inzwischen wurde er laut Google Scholar so oft zitiert wie kein anderer Aufsatz in der Soziologie. Ein Karrieretipp wäre also: Schreib einen ersten Aufsatz, der zum meistzitierten wird. Aber das kann man wohl nur schlecht umsetzen.



Wenn Sie, geschätzter Leser, Ihre Beziehung zu Ihren Kunden effizienter und persönlicher gestalten wollen, unterstützt Sie **foryouand yourcustomers** auf der strategischen und technischen Ebene gerne.

**foryouandyourcustomers** in Amsterdam · Genf · München · Wien · Zürich

[www.foryouandyourcustomers.com](http://www.foryouandyourcustomers.com)

Ich selbst hatte in den 1970er-Jahren noch andere Aufsätze veröffentlicht, die nicht so viel beachtet wurden.

#### **Wie sind Sie auf die starken schwachen Bindungen gekommen?**

Die Idee habe ich aus vielen verschiedenen Quellen zusammengesetzt, und was mich daran sofort fasziniert hatte: Sie widersprach dem gesunden Menschenverstand. Es wirkte damals wie ein Paradox, aber wenn andere Menschen den Aufsatz heute lesen, sehen sie sofort, dass meine These stimmt.

#### **Warum wollten Sie dem gesunden Menschenverstand widersprechen?**

Als ich den Aufsatz verfasste, gab es viele Forscher, die beschrieben, wie steril und leer das Stadtleben geworden sein sollte, weil die Menschen nur noch schwache Bindungen hätten. Die «starken alten» Bindungen der «guten alten Zeit» seien verschwunden. «Gute alte Zeit» meint dabei aber immer einen Punkt in der Vergangenheit, der niemals existiert hat. Darauf wollte ich antworten – mit der Idee, dass Menschen, die viele schwache Bindungen haben, nicht zwangsläufig auch ein leeres Leben haben müssen.

#### **Noch mal Schwung bekam Ihre These in der letzten Dekade. Wissen Sie, warum?**

Sie hat sehr viel Potenzial für die statistische und mathematische Analyse, die ich selbst völlig aussen vor gelassen hatte damals – um mehr Menschen zu erreichen. Als aber schnelle, leistungsstarke Computer plötzlich im Haus von jedermann standen, haben meine Kollegen angefangen, die Mathematik hinter sozialen Netzwerken zu erforschen. Und dabei haben sie festgestellt, dass diese alte Idee von mir für ihre neue mathematische Welt ziemlich wichtig ist. Heute erforschen sie auf Basis meiner Arbeit Netzwerke mit Millionen Knotenpunkten, etwa in Telekommunikationsnetzen. Das hätte ich damals niemals machen können. <

Interview: Rico Grimm

#### **Lektüre zum Thema**

Mark Granovetter . The Strength of Weak Ties . American Journal of Sociology 1973

Mark Granovetter . The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited . Sociological Theory 1983

Mark Granovetter . Getting a Job . University of Chicago Press 1995

# GDI Impuls

Wissensmagazin für Wirtschaft, Gesellschaft, Handel

## IHR ABONNEMENT AUF DAS RELEVANTE NEUE

Sichern Sie sich den Zugriff auf ein einzigartiges Informationsnetz für innovative Ideen. In GDI Impuls präsentieren Ihnen renommierte Autoren alle drei Monate die wichtigsten Trends und Entwicklungen in Wirtschaft, Gesellschaft, Marketing, Konsum und Management – unverdünnte Informationen zum Wandel der Märkte.

Unser Wissensmagazin richtet sich an Vordenker und Entscheider in Unternehmen, an Menschen die sich beruflich mit der Entwicklung der Konsumgesellschaft beschäftigen. Sie erhalten ein kompetentes Update über das relevante Neue sowie Denkanstösse am Puls der Zeit.

Das Gottlieb Duttweiler Institute in Rüschlikon/Zürich ist ein unabhängiger, weltweit vernetzter Thinktank und eine wichtige Plattform für zukunftsorientiertes Denken.

## AUTORENLISTE (AUSZUG)

Kofi Annan: Die afrikanische Herausforderung . Norbert Bolz: Religion ist der Antitrend zu allen Trends – Und deshalb Trend . Dieter Brandes: Die Kunst des Weglassens . Thomas Davenport und Jeanne Harris: Das Handbuch der Prognose-Techniken . Dagmar Deckstein: Klasse-Bewusstsein für Manager . Daniel Goleman: Emotionales Management . Tim Renner: «Warum Bauen Autobauer keine Fahrräder?» . Phil Rosenzweig: «Manager lassen sich über das Geheimnis des Erfolgs systematisch täuschen» . Douglas Rushkoff: «Der interaktive Raum ist heute ebenso verschmutzt wie die Shopping-Mall» . Edgar Schein: Vier Gesichter der Führung . Burkhard Spinnen: Kapitalismus, Sozialismus, Fraternismus . Peter Wipperfurth: Sozialer Reichtum . Klaus Woltron: Wie man Engelskreise konstruiert . Muhammad Yunus: Soziales Business



## INFORMATION UND BESTELLUNG

Infos und Bestellung: [www.gdi-impuls.ch](http://www.gdi-impuls.ch)  
Summaries aller Artikel: [www.gdi-impuls.ch](http://www.gdi-impuls.ch)  
Auch als App erhältlich: [itunes.apple.com](https://itunes.apple.com)

GDI Impuls Leserservice  
Postfach  
6002 Luzern  
Schweiz  
Tel +41 41 329 22 34  
Fax +41 41 329 22 04  
E-Mail: [gdi-impuls@leserservice.ch](mailto:gdi-impuls@leserservice.ch)

### JAHRES-ABONNEMENT

☐ Ich bestelle GDI Impuls (4 Ausgaben pro Jahr) zum Preis von: CHF 120.–/EUR 90.– (inkl. MwSt.; exkl. Versand)

### SCHNUPPER-ABONNEMENT

☐ ein Schnupper-Abonnement (2 Ausgaben) CHF 45.–/EUR 34.– (inkl. MwSt.; exkl. Versand)

### EINZELNUMMER

☐ Einzelausgabe Nr. .... CHF 35.–/Euro 27.– (inkl. MwSt.; exkl. Versand)

NAME/VORNAME

FIRMA

STRASSE/NR.

PLZ/ORT/LAND

E-MAIL

TELEFON

DATUM/UNTERSCHRIFT