

Glaubwürdigkeit 2.0

Profilspele: Wie weit geht Vertrauen in Social Networks?

Als im Juli 2005 Medienmogul Rupert Murdoch für die Plattform myspace lässig 580 Millionen US-Dollar auf den Tisch legte, wurde auch dem letzten Zweifler sehr schnell klar: Mit Social Networks lässt sich offenbar massiv Geld verdienen. Facebook, studivz, flickr oder eben myspace sind zur perfekten Spielwiese für Marketingkampagnen und virale Boosts geworden. Und damit auch ein Zuhause für zahlreiche unechte Nutzerprofile.

Pseudonyme gehören in Foren und Boards zum guten Ton, kurz nach der Myspace-Neuanmeldung wollen sofort unbekannterweise nette kalifornische Mädels als Freundkontakte hinzugefügt werden, und hinter so manchem Nutzernamen im Social Network-Universum steht nicht eine Person sondern die halbe Marketingabteilung eines Global Players. Man kann also mit einiger Sicherheit davon ausgehen, dass die Etablierung von Onlinenetzwerken und sozialen Web-Beziehungen auch ein gestiegenes Potenzial zur Unredlichkeit birgt. Wer klopft denn aber schon gewissenhaft die Hintergründe jedes Neukontaktes wirklich ab? Was können wir [diesen](#) Biografien glauben? Wie blind vertrauen wir denn einander?

Learning by doing

Die grundlegende Frage ist, wie sich ein Begriff wie „Glaubwürdigkeit“ im Social Networking definiert. Der soziologische Gedanke von der Reziprozität menschlicher Beziehungen, der auch für Vertrauensbildung im Web gelten sollte, ist in erster Linie ein funktionaler: Gemäß unseren Erwartungshaltungen investieren wir zunächst in Beziehungen. Das können Meinungen, Gedanken, Tipps oder näherer Kontakt sein. Werden unsere Erwartungen nicht erfüllt oder finden die Investitionen nur eingleisig statt, wird mit Sanktionen reagiert, schlussendlich der Kontakt aufgegeben. Das funktioniert im Alltag zumeist hinreichend gut.

Nur ist dieses Wie-du-mir-so-ich-dir-Spiel nicht mehr unbedingt anwendbar auf digitale Identitäten. Es stimmt zwar nach wie vor, dass erst das Resultat einer Interaktion über die Intensivierung eines Kontakts entscheidet, nur muss es freilich erst einmal zur Interaktion kommen. Investiert man in jedem Fall Vorschusslorbeeren in das Vertrauen von sozialen Beziehungen, wie Sandra Simon im Xing-Gruppenthread [„Vertrauen ist gut?“](#) zur Diskussion stellte?

Oder doch den gesunden Argwohn walten lassen? Der Blick in die Realität lehrt eindeutig den Mut zur Kontaktaufnahme. Denn die schlechten Erfahrungen halten sich in Grenzen. „Der Mensch reagiert und handelt nach seinen Erfahrungen, die er bislang hatte. Und die meisten hatten oder haben in diesem Bereich gute Erfahrungen und vertrauen daher auf das Gezeigte,“ so Gruppenmitglied [Claus Wagner](#) zu „Vertrauen ist gut?“ Wie sich in der [jam&chips-Blogarbeit](#) gezeigt hat, sind beispielsweise Blogkommentare primär inhaltsorientiert, das heißt, es ist für die Dynamik des Blogs ziemlich egal, ob ein Fakeaccount oder Sinnlospseudonym hinter den Worten steckt. Hauptsache ist, dass überhaupt gepostet wird. Allzu Dämliches wird meist nahezu komplett durch qualifizierte Antworten auf den Kommentar egalisiert und wieder ins rechte Licht gerückt.

Schlechte Zeiten für Trolle und Spammer

Vertrauen ist schlecht zertifizierbar? Nicht ganz. So genannte Meta Social Networks wie [Jookster](#), [Snag](#) oder [CoComment](#) aggregieren den Content eines Nutzerprofils, das in verschiedenen Netzwerken hinterlegt ist. Solche Meta Networks verknüpfen also persönliche und thematische Daten aus verschiedenen Netzwerken und fassen sie zu einem vollständigen Bild zusammen. Damit werden die User beziehungsweise deren Spuren im Netz transparent und konturenreich. Macht man sich nun als [Forentroll](#) unbeliebt, verstößt gegen Urheberrechte auf flickr oder verbreitet Dünnes in Wikis, wird das nicht lange unentdeckt bleiben. Bei allen Anreizen und Möglichkeiten zum Betrug: Es sind vor allem die Selbstschutzmechanismen, die Social Networks letztendlich ausmachen: Kritik fällt leichter, Meinungen werden spontaner geäußert, Diskussionen enthierarchisiert. Diese Chance bietet momentan kein anderes Medium, mehr noch, durch diese ureigenen Mechanismen werden Kontakte qualitativ vergleichbar. Etwaige „Betrüger“ fallen gnadenlos durch dieses Netz, wenn nicht direkt, spätestens nach der ersten Rundmail mit Betreffzeile: „Warnung vor XY“. Wenn die allerdings im Spamfilter landet, sollten Sie vielleicht das Vertrauen gegenüber Ihrem Mailprogramm noch einmal überdenken.

Schlechte Erfahrungen gemacht? Diskutieren Sie auf Xing [hier](#) mit der Gruppe.