

## Referat zum Zwei-Stufen-Fluss der Kommunikation im Hauptseminar „Interpersonale Kommunikation und Massenkommunikation“

Von Daniel Pfeiffer

Im folgenden Text werden die Theorien des „Two-Step-Flow of Communication“ sowie der Meinungsführer erläutert. Hierbei wird ein besonderes Augenmerk auf die Kritik an der Theorie der Meinungsführer und die Weiterentwicklungen der letzten Jahre geworfen. Im Anschluss werden daraus fünf Hypothesen für die Entwicklung eines neuen Modells zur interpersonalen Kommunikation abgeleitet.

### 1. Die Two-Step-Flow-Hypothese

Die Theorie des Zwei-Stufen-Flusses der Kommunikation wurde erstmals während der US-Präsidentenwahl 1940 entdeckt. In einer 1944 veröffentlichten Studie „The People's Choice“, zur Meinungsbildung im politischen Wahlkampf, stießen Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson und Hazel Gaudet auf ein Phänomen, wonach sich die persönliche Meinung eher durch interpersonelle Kontakte, also durch die Massenmedien beeinflussen lassen. Dies widersprach dem bis dahin geltenden „Hypodermic Needle“ – Modell<sup>1</sup>, wonach die Massenmedien direkten Einfluss auf die Rezipienten haben.<sup>2</sup> Der Studie zufolge ließen sich die Leute aber eher von den Personen in ihrer Umgebung mit denen sie direkten Kontakt gehabt haben, als durch den Kontakt mit Massenmedien beeinflussen. So stimmten beispielsweise die Mitglieder einzelner Gruppen wie Familie, Vereine, Kirche etc. weitgehend homogen ab. Dem Kontakt mit den Massenmedien kam lediglich ein verstärkender Effekt zu.<sup>3</sup> Ausgehend von diesen Ergebnissen versuchten Lazarsfeld et al. herauszufinden, ob einige Mitglieder die Meinungsbildung stärker beeinflussen als andere und tatsächlich stellten einzelne Individuen eine stärkere Einflussquelle auf die unmittelbare soziale Umgebung dar. Diese sog. Meinungsführer („Opinion Leaders“) zeichneten sich dabei nicht durch einen besonderen sozialen Status aus, vielmehr schien jede Schicht der Gesellschaft ihre eigenen Meinungsführer zu haben. Dafür viel auf, dass diese Meinungsführer die Massenmedien häufiger nutzen als die Personen in ihrer Umgebung und über bestimmte Themen besser Bescheid wissen. Ausgehend von diesen Erkenntnissen wurde nun die Theorie des Zwei-Stufen-Flusses der Kommunikation aufgestellt. „Ideen gelangen also auf einer *ersten Stufe* von den Massenmedien zu den Meinungsführern und von diesen dann zu den weniger aktiven Bevölkerungsmitgliedern (*zweite Stufe*)“.<sup>4</sup>

Die Ergebnisse dieser ersten, methodisch auch kritisierten Studie, wurden in weiteren Untersuchungen bestätigt und konkretisiert. Die Columbia Studien stellen renommierte Beispiele zur Untersuchung der interpersonellen Kommunikation dar:<sup>5</sup>

Robert K. Merton: Patterns of Influence (1949)

Elihu Katz und Paul F. Lazarsfeld: Personal Influence (1955)

Bernard Berelson, Paul F. Lazarsfeld, William N. McPhee: Voting (1954)

James Coleman, Elihu Katz, Herbert Menzel: Medical Innovation (1966)

---

<sup>1</sup> Den Mediennutzern wird die Botschaft eingepflegt.

<sup>2</sup> Vgl. Lazarsfeld, Paul F., Berelson B., Gaudet H. (1944): The People's Choice

<sup>3</sup> Vgl. Lazarsfeld, Paul F., Menzel H. (1963): Mass Media and Personal Influence

<sup>4</sup> Vgl. Schenk, Michael (1987): Medienwirkungsforschung, S. 245

<sup>5</sup> Vgl. Schenk, Michael (1989): Massenkommunikation und interpersonale Kommunikation

## 2. Kritik und Weiterentwicklung

Die Theorie des „Two-Step-Flow of Communication“ wurde in den vergangenen Jahren immer wieder mit harter Kritik und weiteren Forschungsergebnissen konfrontiert. So behauptet z.B. BOSTIAN, dass in der Originalstudie lediglich der höhere Massenmedienkonsum von Meinungsführern untersucht worden sei, nicht jedoch der Informationsfluss von diesen zu den einflussloseren Personen.<sup>6</sup> In anderen Arbeiten wurde der Einfluss der Wichtigkeit der Informationen also des Nachrichtenwerts, auf die interpersonale Kommunikation untersucht. Laut einer Studie zur Verbreitung wichtiger Nachrichteneignisse von DEUTSCHMAN und DANIELSON, spielt die interpersonelle Kommunikation bei wichtigen Geschehnissen, nur eine untergeordnete Rolle. Die Rezipienten erhielten ihre Informationen weitgehend direkt aus den Massenmedien. Im Nachhinein sprechen sie dann aber mit Freunden, Arbeitskollegen, Verwandten etc. über die Ereignisse und bekommen dabei insbesondere von Meinungsführern, weitere Informationen.

DEUTSCHMAN und DANIELSON stellten zu ihren Erkenntnissen drei Hypothesen auf:

- I. Informationen über wichtige Ereignisse gelangen direkt und nahezu ohne Einschaltung von Meinungsführern zur Gesamtheit der Bevölkerung.
- II. Die Leute sprechen über die wichtigen Ereignisse, die sie aus den Massenmedien erfahren haben.
- III. Auf dieser Stufe geben Meinungsführer zusätzliche Informationen, da sie besser informiert sind. Die Relaisfunktion der Meinungsführer ist also höchstens eine ergänzende.<sup>7</sup>

HILL und BONJEAN verglichen nun die Ergebnisse von DEUTSCHMAN und DANIELSON, sowie einiger weiterer Studien, mit den Ergebnissen eigener Untersuchungen. Hierbei kamen sie zu den vier folgenden Hypothesen:

- I. Je größer der Nachrichtenwert eines Ereignisses ist, umso bedeutsamer ist interpersonale Kommunikation im Diffusionsprozess.
- II. Je größer der Nachrichtenwert eines Ereignisses ist, umso schneller läuft der Diffusionsprozess ab.
- III. Die Bedeutung der verschiedenen Medien als erste Informationsquelle hängt von den Tagesabläufen der Rezipienten ab. Werden diese Abläufe durch das Auftreten eines bedeutsamen Ereignisses unterbrochen, so kann sich die Bedeutung der Medien signifikant verschieben. Dieser Hypothese liegt die Annahme zugrunde, dass die medienspezifische Präferenzstruktur in funktionaler Abhängigkeit zum gewohnheitsmäßigen Kommunikationsverhalten steht.
- IV. Während gewisse sozioökonomische Schichtunterschiede bezüglich der Mediennutzung bestehen mögen, verringern sich diese Unterschiede jedoch, wenn es sich um die Verbreitung eines Ereignisses von größerer Bedeutung

---

<sup>6</sup> Vg. Bostian, Lloyd (1970): The Two-Step-Flow Theory: Cross-Cultural Implications

<sup>7</sup> Vgl. Deutschman, Paul J., Danielson, Wayne A. (1960): Deffusion of the Major News Story

handelt. In solchen Fällen findet eine Nivellierung der individuellen Medienpräferenz statt.<sup>8</sup>

Diese teils widersprüchlichen Ergebnisse von DEUTSCHMAN und DANIELSON sowie HILL und BONJEAN wurden nun in der Arbeit von GREENBERG miteinander vereint. Dieser behauptet nämlich, interpersonale Kommunikation spiele als erste Quelle von Neuigkeiten ihre primäre Rolle bei der Diffusion von Nachrichten mit minimalem oder maximalem Aufmerksamkeitsgrad des Publikums.<sup>9</sup>

Bei einer Reanalyse unterteilt ROGERS die Ereignisse in die von den Rezipienten wahrgenommene Wichtigkeit. Hierbei stellt er fest, dass wichtige Ereignisse durch interpersonelle Kommunikation schneller diffundieren. Die Bedeutung der Massenmedien wird dadurch jedoch nicht geschmälert. Durchschnittlich wichtige Ereignisse werden direkt durch die Massenmedien vermittelt.<sup>10</sup>

Die Bedeutung der von Lazarsfeld et. al. dargestellten Meinungsführern konnte somit nicht so gehalten werden. Besonders starke und allwissende Kommunikatoren sind in der Folge fraglich. Wahrscheinlicher sind wohl eher Personen, welche für ein bestimmtes Sachgebiet ein großes Interesse haben und auch selbst betroffen oder involviert sind. SCHENK stellte in einer Studie über das Kommunikationsverhalten von politischen Meinungsführern fest, dass diese nicht unbedingt extrem medienfixiert sind, wie allgemein angenommen. Meinungsführerschaft im politischen Bereich steht dafür häufig mit der Mitgliedschaft in politischen Organisationen und dem Grad politischer Partizipation im Zusammenhang.<sup>11</sup>

Weitere Erkenntnisse zur Two-Step-Flow-Hypothese kamen von TROLD AHL und VAN DAM, wonach die Meinungsgeber (Opinion Givers) und Meinungsfrager (Opinion Askers) keine festen Rollen sind. Vielmehr stellte man fest, dass dreiviertel der Konversation von „Givers“ und „Askers“ auf einer Meinungsteilung basieren.<sup>12</sup> Weiter wurde nun ein dritter Personenkreis der sog. Inaktiven beschrieben, welcher sogar ein Drittel des Samples der Studie von TROLD AHL und VAN DAM aus machte. Die inaktiven zeichnen sich besonders durch ein geringes Medieninteresse, eine niedrige Schulbildung und geringer Partizipation an sozialen Aktivitäten aus. So lässt es sich hier von einer Zwei-Klassen-Gesellschaft der Kommunikation sprechen. Während Meinungsgeber und Empfänger in einer Wechselbeziehung stecken und nach der Informationsaufnahme durch die Massenmedien miteinander interagieren, Informationen austauschen, bewerten und der Realität anpassen, sind die Inaktiven weitgehend von der interpersonalen Kommunikation ausgeschlossen. Sie haben somit keine Möglichkeit Informationen aus den Massenmedien zu ergänzen und zu bewerten, wodurch sie diesen direkt unterliegen.

---

<sup>8</sup> Vgl. Hill, Richard J., Bonjean, Charles M. (1964). News Diffusion: A Test of the Regularity Hypothesis

<sup>9</sup> Vgl. Greenberg, Bradley S. (1964): Person-to-Person Communication in the Diffusion of News Events

<sup>10</sup> Vgl. Rogers, Everett M. (2000): Reflections on news event diffusion Research

<sup>11</sup> Vgl. Schenk, Michael (1985): Politische Meinungsführer

<sup>12</sup> Vgl. Troidahl, Verling C., Van Dam, Robert (1965-66): Face-To-Face Communication

### 3. Hypothesen für ein Modell der interpersonalen Kommunikation

1. Über Nachrichten mit einem hohen Nachrichtenwert wird häufiger mit anderen gesprochen.
  - (Neuigkeit, Nähe, Prominenz, Dramatik, ...) Die Nachrichten kommen meist direkt aus den Massenmedien zu den Rezipienten. Im Nachhinein werden interpersonal persönliche Eindrücke, Einschätzungen und Informationen ausgetauscht.
2. Über Nachrichten die einen persönlich betreffen wird eher mit anderen Personen gesprochen.
  - (Hobbys, Krankheiten, Finanzen, Beruf, ...) Die Nachrichten können aus den Massenmedien aber auch aus persönlichen Erlebnissen und Erfahrungen kommen.
3. Kommunikatoren mit einem hohen Kenntnisstand oder einem besonderem Interesse an einem Thema, sprechen viel darüber und vergrößern ihr Wissen so noch weiter.
  - Fachmänner/frauen sprechen eher über ihr Fach- und Interessensgebiet. Sie informieren sich über die Massenmedien besonders zu ihrem Fachgebiet. Dieses Wissen wird im interpersonalen Kontakt anderen mitgeteilt und weiter vertieft.
4. Unter Personen welche nur eine schwache Verbindung haben, wird eher über neue Themen gesprochen als in fest verbunden Personenkreisen (Familie, Freundeskreis).
  - Über neue Personen kommt man mit anderen Interessensgebieten und Spezialkenntnissen in Berührung und lernt neue Aspekte bekannter Themen kennen. Unter Bekannten und in der Familie spricht man mehrheitlich über bereits bekannte Themen. Neue Themen werden durch das vorhandene persönliche Bewusstsein bewertet und eingeordnet. Stark verbundene Personenkreise haben ein Gruppenbewusstsein.
5. Nachrichten breiten sich eher über schwache Verbindung aus. In Gruppen mit starken Verbindungen werden diese jedoch stärker diskutiert.
  - Folge aus der Hypothese 4. Schwache Verbindung bestehen meist in andere Personenkreise (entfernte Verwandte, anderer Freundeskreis, Geschäftspartner in einem anderen Unternehmen, ...). In Personenkreisen mit starken Verbindungen werden Nachrichten länger und intensiver erörtert und bewertet. „Es wird kein Blatt vor den Mund genommen“.

## Literatur:

Bostian, Lloyd (1970): The Two-Step-Flow Theory: Cross-Cultural Implications. In: Journalism Quarterly. Vol. 47, S. 109-117

Deutschman, Paul J., Danielson, Wayne A. (1960): Deffusion of the Major News Story. In: Journalism Quarterly. Vol. 37, S. 345-355

Greenberg, Bradley S. (1964): Person-to-Person Communication in the Diffusion of News Events. In: Journalism Quarterly, Vol. 41, S. 489-494

Lazarsfeld, Paul F., Berelson B., Gaudet H. (1944): The People's Choice. How the Voters Makes Up His Mind in a Presidential Campaign. New York

Lazarsfeld, Paul F., Menzel H. (1963): Mass Media and Personal Influence. In: Schramm W.: The Science of Human Communication, S.96. New York

Hill, Richard J., Bonjean, Charles M. (1964). News Diffusion: A Test of the Regularity Hypothesis. In: Journalism Quarterly, Vol. 41, S. 336-342

Rogers, Everett M. (2000): Reflections on news event diffusion Research. In: Journalism & Mass Communication Quarterly, Vol. 77, S. 561-576

Schenk, Michael (1985): Politische Meinungsführer. In Pblizistik, Vol. 30, S. 7-16

Schenk, Michael (1987): Medienwirkungsforschung, Befunde. Mohr Verlag Tübingen

Schenk, Michael (1989): Massenkommunikation und interpersonale Kommunikation. In: Kaase M., Schulz, W. (Hrsg.): Massenkommunikation. Theorien, Methoden, Befunde. S. 406–417. Westdeutscher Verlag Opladen

Troldahl, Verling C., Van Dam, Robert (1965-66): Face-To-Face Communication - About Major Topics in the News. In: Pblc Opinion Quarterly, Vol. 29, S. 626-634