



MINISTERIUM
FÜR EIN
LEBENSWEITES
ÖSTERREICH

HBLFA RAUMBERG - GUMPENSTEIN
LANDWIRTSCHAFT

STUDIE

ÖKOBILANZIERUNG: ENTSCHEIDUNG UNTER AMBIVALENZ

PROJEKT:
ÖKOBILANZIERUNG
LANDWIRTSCHAFTLICHER BETRIEBE IN
ÖSTERREICH

Elisabeth Finotti

raumberg-gumpenstein.at



Ökobilanzierung: Entscheidung unter Ambivalenz

Elisabeth Finotti

Projekt FarmLife

Ökobilanzierung landwirtschaftlicher Betriebe

Bereich Kommunikation der Projektergebnisse in der Praxis

2015

HBLFA Raumberg-Gumpenstein, Institut für Artgemäße Tierhaltung und Tiergesundheit
Abteilung für Ökonomie und Ressourcenmanagement
farmlife.at

Impressum

Herausgeber

Höhere Bundeslehr- und Forschungsanstalt für Landwirtschaft Raumberg-Gumpenstein,
A-8952 Irdning-Donnersbachtal
des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft

Direktor

HR Mag. Dr. Anton Hausleitner

Leiter für Forschung und Innovation

Dipl. ECBHM Dr. Johann Gasteiner

Für den Inhalt verantwortlich

Mag.^a Elisabeth Finotti
Abteilung für Ökonomie und Ressourcenmanagement
Email: elisabeth.finotti(at)raumberg-gumpenstein.at

Druck, Verlag und © 2015

Höhere Bundeslehr- und Forschungsanstalt für Landwirtschaft Raumberg-Gumpenstein,
A-8952 Irdning-Donnersbachtal
farmlife.at

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Kurzfassung.....	7
Abstract	7
01. Einleitung.....	9
02. Emotionen, emotionale Bewertung und Einstellung	10
02.01 Emotionen.....	10
Funktion von Emotionen	10
02.02 Emotionale Bewertung und Zuschreibung von Valenz.....	12
Funktion der emotionalen Bewertung	12
02.03 Einstellung	13
Einstellungen und Stereotype	14
Einstellungen und Werthaltungen	15
Funktion von Einstellungen	15
Einstellungsstärke	16
03. Entscheidungsprozesse unter Ambivalenz	16
03.01 Ambivalenz in der Einstellung	16
Persönliches Erleben von Ambivalenz.....	17
03.02 Emotionale Amplifikation	18
Aufbau einer Dominanzstruktur	20
Unsicherheit bei Ambivalenz.....	20
04. Wissensvermittlung zwischen Forschung und Praxis	21
04.01 Weltwissen und soziokulturelle Hintergründe.....	21
04.02 Wissenstransfer und Beratung	23
05. Handeln durch Sprechen.....	26
05.01 Ein Blick in die Textlinguistik und Pragmatik	26
Kohäsion – Zusammenhang im sprachlichen Ausdruck	27
Kohärenz – Bedeutung und Sinn	27
Kooperationsprinzip und Konversationsmaximen von H. P. Grice	28
Back-channelling durch Interjektionen	29
Argumentieren und Respektieren	30
06. Die Beratungspraxis aus pädagogischer Sicht	31
06.01 Kreativität in der Beratung	33
Einstieg in die Beratung	34
06.02. Mentale Simulation und emotionale Imagination.....	35
07. Umsetzung in der Beratungspraxis	36
07.01 Schokolade macht glücklich	36
Vorannahme.....	36
Darstellung als Dialog	37
07.02 Anwendbarkeit in der agrarischen Beratung	40
08. Schlussbemerkungen	41
08.01 Ambivalenz, Emotionen und Entscheidung	41
08.02 Wissensvermittlung.....	42
08.03 Aus der Trickkiste der Sprachwissenschaft.....	43
08.04 Pädagogisches Wissen für die Beratungspraxis	43
08.05 Entscheidungsunterstützung	44

09. Anmerkung	44
10. Dank	44
11. Literatur	45

Vorwort

Beratung für die erfolgreiche Führung landwirtschaftlicher Betriebe hat sich in den letzten Jahren zu einer immer komplexer und schwieriger werdenden Aufgabe entwickelt. Kompetente Beratungsverantwortliche müssen nicht nur Expertinnen und Experten im Sinne der relevanten Gesetzgebungen für die Landwirtschaft sowie vor allem auch für die agrarische Praxis sein und als solche neu Erforschtes aus der Wissenschaft an die Landwirte und Landwirtinnen weitergeben; sie sollen im Zuge ihrer Beratungstätigkeit auch Umwelt- und Klimaschutz im Auge behalten und nebenbei ein offenes Ohr für die individuellen Management- und/oder Finanzprobleme ihrer Klientel haben. Eine effizient verlaufende Beratung kann und soll durchaus lenkenden Effekt auf die Leitung der landwirtschaftlichen Betriebe haben. Grundlage solch effizienter Beratung ist das Fachwissen der Beratenden ebenso wie deren kommunikative und pädagogische Fähigkeiten. Je nach vorhandener Begabung lassen sich letztere beiden mehr oder weniger gut schulen und in regelmäßigen Abständen weiterbilden. Selbstredend wird auch auf fachliche Aus- und Weiterbildung größter Wert gelegt.

Aber: „menschliches Expertenwissen ist oft unsicher und vage“ (Borgelt und Kruse 2001: 5), oft auch unpräzise oder ambivalent, weil es von (mindestens) zwei völlig unterschiedlichen Seiten betrachtet werden kann. Die oft zitierte Janusköpfigkeit (Zweiseitigkeit) von Forschungsergebnissen ist noch viel mehr und von weitaus größerer Bedeutung, wenn es um Krieg oder Frieden geht. Bei jeder Erfindung muss der Erfinder mit berücksichtigen und ist auch mit verantwortlich, ob mit seiner Erfindung nur Gutes oder auch Böses getan bzw. angerichtet werden kann. Aber auch wenn es um „Gut“ und „Gut“ geht, also z. B. zwei Handlungsoptionen vorhanden und beide wünschenswert und zu befürworten sind, ist das Abwägen besonders schwierig und erfordert sowohl einen hohen Informationsstand als auch den Mut sich zu entscheiden.

Wie oft werden Forschungsergebnisse präsentiert wie z. B. „die Werte liegen zwischen 20 und 40...“. Derlei Angaben lassen eine Menge von Alternativen zu, wobei noch nicht einmal gesagt ist, dass die Wahrheit nicht bei z. B. einer Ausnahme unter 20 oder über 40 liegt. Oder wurden in der Aussage alle möglichen Alternativen genannt?

Vage sind Aussagen, die unsere Vorstellung zwar anregen, aber eigentlich nichts aussagen: ist etwas groß oder klein (ab wann ist etwas groß?), schnell oder langsam, grün oder doch noch blau (oder türkis?) – die Extreme oder Prototypen sind uns klar, aber in einem gewissen Mittelbereich überschneiden sich die Ansichten.

Ambivalent sind Forschungsergebnisse für die Praxis, wenn sie ambivalente Gefühle in uns auslösen, sobald wir uns für eine der vorgegebenen Handlungsoptionen entscheiden müssen, jedoch jede dieser Optionen sowohl Vorteile als auch Nachteile in sich birgt.

Die oben angeführten Beispiele sind banale Fragen, die sich leicht klären lassen würden. In der Realität aber geht es – wie meist – um´s liebe Geld. Da sind Vagheit und Ambivalenz nicht sehr beliebt. Da steht die Frage „Wenn ich in Zukunft bei meinem Betrieb etwas anders mache, was bringt mir das finanziell? Oder stürzt es mich in den Ruin?“ ganz deutlich im Raum und ist in der Regel die wichtigste Frage der Betriebsleiterinnen und –leiter überhaupt. Trotzdem müssen auch vage und ambivalente Forschungsergebnisse so aufbereitet werden, dass das neue Wissen entsprechend weitergeleitet und nutzbringend für Mensch und Umwelt eingesetzt werden kann.

Wie dieses Weiterleiten von – im Fall der Ökobilanzierung für die Betriebsleitenden ambivalenten – Forschungsergebnissen geschehen kann und damit sowohl Zufriedenheit in der Beratung und im künftigen weiteren Management als auch ein Fortschritt für Klima- und

Umweltschutz über die Art der landwirtschaftlichen Betriebsleitung erreicht werden kann – dies versucht dieser Beitrag abzuhandeln. Um diesen Zweck zu erfüllen, riskiert der Beitrag den Spagat zwischen wissenschaftlichem Paper und praktischer Anleitung. Mag die geschätzte Leserschaft entscheiden, ob dies geglückt ist!

Die Folgerungen aus den hier zusammen getragenen Wissensbereichen sollen und können daher kein einheitliches „Kochrezept“ für die Vermittlung der Ökobilanzierung an die landwirtschaftliche Praxis bieten, sondern höchstens ein Denkanstoß sein, wie trotz teilweise ambivalenter Betrachtungen die Landwirte und Landwirtinnen zu einer umweltfreundlicheren Bewirtschaftungsweise angeregt werden können.

Kurzfassung

Im Projekt FarmLife geht es um die Ermittlung der Ökobilanz landwirtschaftlicher Betriebe. Wie die Ergebnisse aus den Daten der Einzelbetriebe in der landwirtschaftlichen Praxis erfolgversprechend weiter zu geben sind und für den Einzelnen Entscheidungsunterstützung in Richtung einer umweltfreundlicheren und ökologischeren Wirtschaftsweise geleistet werden kann – damit beschäftigt sich diese Publikation inklusive des dazu gehörenden Praxisheftes.

Ergebnisse aus Untersuchungen sind nicht ambivalent – es sind einfach nur Ergebnisse. Ambivalenz entsteht erst durch den individuellen Bezug zu anderen Aspekten und wenn eine Entscheidung ansteht.

Entscheidungen sind – oft unbewusst – immer von unterschiedlichen Emotionen, inneren Werthaltungen und Einstellungen getragen. Sofern es sich nicht um eine Routineentscheidung handelt, beinhaltet eine Handlungsoption für uns sowohl positive als auch negative Aspekte. Dann versuchen wir eine Dominanzstruktur aufzubauen, anhand derer wir entscheidungsfähig und damit auch handlungsfähig werden. Hier spricht man von Entscheidung unter Ambivalenz.

Darauf aufbauend soll für die landwirtschaftliche Beratung hinsichtlich der Ökobilanzierung sowohl für die Art der Wissensvermittlung als auch für eine bewusste Kommunikation ein Konzept erstellt werden, das sich aus psychologischen, soziologischen sowie linguistischen und pädagogischen Betrachtungsweisen zusammensetzt.

Key words: Ökobilanzierung, Ambivalenz, Emotion, Entscheidung, Wissenstransfer

Abstract

The project FarmLife deals with the implementation of life cycle assessment of Austrian farms. Agricultural consultancy should not only pass on the results to the farmers. The adviser should also be able to give decision support towards a more ecological way of farm-management. How is it possible to hand on the data and results of the distinct farms to their owners in a promising way?

The results of life cycle assessment are not ambivalent – they are just results. Ambivalence only accrues in consequence of their reference to other aspects and in times of an important decision.

Mostly unconsciously, decisions are borne by different emotions, inner values and attitudes. As far as it is no matter of an every-day-decision, each course of action includes positive as well as negative aspects for us – it causes ambivalent feelings. Therefore, we try to build up a construction of dominance, on the basis of which we are able to become capable of making a decision.

Aim of this publication and the included booklet is the provision of an instrument for consultancy in terms of a conscious communication and transfer of knowledge concerning life cycle assessment and ecological farming based on psychological and sociological as well as linguistic and pedagogical approaches.

Key words: life cycle assessment, ambivalence, emotion, decision making, knowledge transfer

01. Einleitung

Da für die Abhandlung der Thematik „Umgang mit Ambivalenz in der Beratung“ unterschiedliche Fachbereiche einzubeziehen sind, wird in einzelnen Abschnitten zunächst auf grundsätzliches Wissen aus diesen eingegangen und darauf aufbauend versucht, die entsprechenden Schlüsse für die Betriebsberatung zu ziehen. Selbstredend ist und bleibt Beratung immer etwas sehr Persönliches, und es liegt in der Verantwortung der Beratenden zu beurteilen, welche Vorgehensweise im Einzelfall zielführend sein kann und wie dem jeweiligen Fall Rechnung zu tragen ist. In diesem Beitrag gelangen Aspekte aus der Psychologie und Soziologie sowie aus dem Gebiet Wissenstransfer zwischen Experten und Laien zur näheren Betrachtung. Auch Teilbereiche aus der Linguistik und den Kommunikationswissenschaften, wie beispielsweise Argumentation und pragmalinguistische Aspekte, werden mit einbezogen, ebenso wie beratungsdienliche Hinweise aus der Pädagogik.

Der folgende Abschnitt 03 wird auf relevante Aspekte aus der Emotions- und Einstellungspsychologie eingehen. Das Wissen aus diesem Bereich hat unterstützenden Effekt in der agrarischen Beratung, da jede angedachte Veränderung von den Landwirten hoch emotional aufgenommen wird. Schließlich geht es um soziokulturelle Werte, Familie und deren Absicherung – um die Zukunft! In Vorbereitung auf die weiteren Kapitel geht es in diesem Abschnitt um emotionale Bewertungen, die verhaltens- und handlungslenkende Funktion von Emotionen ebenso wie um die Funktion von Einstellungen, deren Unterschied zu emotionaler Bewertung sowie um die Zugänglichkeit von Einstellungen, Weltwissen und soziokulturelle Herkunft.

Abschnitt 04 befasst sich mit Ansätzen aus der Entscheidungsforschung und daher u. a. mit Emotionen und Konflikten, die im Rahmen einer Entscheidung unter Ambivalenz entstehen können. Wie hier genauer ausgeführt wird, spielen nicht nur erwartete Konsequenzen einer Entscheidung (und deren Wahrscheinlichkeit) sondern zu einem großen Teil auch antizipierte Gefühle des Bedauerns und der Enttäuschung eine Rolle bei der Entscheidungsfindung. Wie der Entscheidungsprozess und der Aufbau von Handlungsfähigkeit im Falle ambivalenter Informationen aussehen, wird in diesem Abschnitt näher beschrieben. Hierbei wird auch auf die so genannte emotionale Amplifikation (Hänze, 2002) eingegangen.

Abschnitt 05 beleuchtet relevante Aspekte aus der Kommunikation hinsichtlich des Wissenstransfers zwischen Wissenschaft und Praxis bzw. zwischen Experten und Laien, wobei hier das Wort „Laie“ für die Landwirte und Landwirtinnen steht, die ja keine Laien im eigentlichen Sinn des Wortes sind. Trotzdem ist die Vermittlung des Wissens aus der Forschung den Empfängern anzupassen.

Im folgenden Abschnitt 06 wird linguistisches Wissen eingebracht, das dem/der Berater/in zur Seite stehen kann. Hier geht es um sprachlichen Ausdruck sowie um Argumentation und Verbesserung der Gesprächsatmosphäre.

Schlussendlich beleuchtet Kapitel 07 die Beratungspraxis selbst aus pädagogischer Sichtweise. Vorgestellt werden zum Beispiel kreative Methoden in der Beratung, wie emotionale Imagination und mentale Simulation, durch die die Entscheidungsfreude und Handlungsbereitschaft angeregt werden können.

Meist am Ende des jeweiligen Abschnittes – ab und zu auch zwischendurch – wird angemerkt, welche Aspekte des zuvor Beschriebenen im Zusammenhang mit agrarischer Beratung speziell von Bedeutung sind.

Anhand der zuvor beschriebenen Theorien und Ansätze wird im Kapitel 08 mittels eines Beispiels versucht, eine mögliche Methodik zu konstruieren, die bei der Vermittlung des Wissens rund um die Ökobilanzierung landwirtschaftlicher Betriebe und bei darauf folgenden Entscheidungen und Konsequenzen hilfreich sein soll.

Die Schlussbemerkungen fassen die wichtigsten Punkte der vorangegangenen Kapitel nochmals zusammen mit dem Versuch, eine Verschneidung herzustellen, die der landwirtschaftlichen Beratungspraxis zugutekommt.

02. Emotionen, emotionale Bewertung und Einstellung

Emotionen, emotionale Bewertung und Einstellung spielen wichtige Rollen beim Entscheiden und Handeln – das ist das Ergebnis zahlreicher komplexer Versuche der einschlägigen Wissenschaft. Forschungsansätze aus der Emotionspsychologie, der Psychologie der Einstellung sowie der Entscheidungs- und Konfliktforschung zeigen: Verhalten ist nicht entweder rational ODER emotional begründet, sondern: Rationalität und Gefühl ergänzen einander (Hänze 2002). Jede nach außen hin rein rational erscheinende Entscheidung gründet auf Emotionen, die uns lenken und letztendlich zur Handlungsfähigkeit führen.

In diesem Kapitel werden die Begriffe Emotionen, emotionale Bewertung und Einstellung voneinander abgegrenzt und einer genaueren Betrachtung unterzogen.

02.01 Emotionen

Das Konzept Emotion wurde bereits interdisziplinär bearbeitet und zu definieren versucht (Winton 1990: 33 ff, zit. n. Finotti 2009). In der wissenschaftlichen Diskussion um das Thema „Emotionen“ wurde versucht, den Begriff einzugrenzen und zu präzisieren sowie Struktur und Funktion der Emotionen zu (er-)klären (Battacchi et al. 1996: 16 ff, ebd.). Eine Nahtstelle zwischen biologischen, psychologischen und kulturellen Prozessen stellt Sprache dar und ist daher eine komplexe Form der zwischenmenschlichen und individuellen Realität. Zudem kann Sprache einerseits produktive Kraft und andererseits Produkt von Emotionen sein.

In jeder Situation entstehen automatisch Emotionen, die spezifisch für diese Situation sind. Diese Emotionen haben nichts mit der Einstellung zu bestimmten Dingen zu tun, sondern sind einfach momentane Bewertungen einer Situation oder Person usw. (Hänze 2002: 11 ff). Solche Emotionen und ihre Vorstufen haben verhaltenslenkende Funktion. Sie manifestieren sich in der Konversation, beeinflussen Sprache sowohl inhaltlich als auch in der Intonation (Tonhöhe, -stärke, Betonung, Satzmelodie) und wirken in jeder Interaktion zweier oder mehrerer Gesprächsteilnehmer. Das wissen wir. WIE sie jedoch wirken, dafür gibt es zwar bereits eine Menge Ansätze und Studien, aber bisher noch keine klare Theorie.

Funktion von Emotionen

Emotionen haben unterschiedliche Funktionen zu erfüllen. Sie zeigen die Relevanz von Ereignissen oder Personen für die Ziele eines Menschen auf und haben zudem kommunikative und koordinierende Funktion. Was bedeutet jemand oder etwas für mich und wie gehe ich damit um? Auf diese Weise sind Emotionen handlungsleitend bzw. -lenkend. Emotionen steuern das Verhalten sowohl direkt als auch indirekt. Wir gehen bereits mit bestimmten Emotionen in eine Situation oder in ein Gespräch hinein und entwickeln in der Situation bzw. aus der Situation heraus dann weitere/andere Emotionen. Momentane Emotionen steuern das aktuell in einer

Situation erforderliche Verhalten. Indirekt wird jedoch auch eine emotionale Reaktion auf ein Objekt/eine Situation/eine Person vorhergesehen und das Verhalten daher entsprechend angepasst. Auf diese Weise erfolgt eine Steuerung und Kontrolle des eigenen Verhaltens. Das eigene Verhalten wird dadurch so ausgerichtet, dass negative Emotionen vermieden und positive Emotionen beibehalten oder erzeugt werden können. Haben Verhaltensweisen Erfolg für das Individuum, sind sie positiv „markiert“, im anderen Falle sind sie negativ markiert. Da Emotionen sich auch körperlich manifestieren, gibt es auch so genannte somatische Marker (Damasio 1995). Die gesamte Bandbreite physiologisch und körperlich erlebbarer Seiten kann durch Emotionen ausgelöst werden und dies sowohl vor einem Ereignis (Funktion: Alarmglocke) als auch währenddessen oder im Nachhinein.

Nach Frijda (1986, 2000; zit. n. Hänze 2002: 17) besitzen Emotionen drei konstituierende Merkmale:

1. Erlebenscharakter verbunden mit der Bewertung von Zuständen oder Objekten
2. Widerfahrnischarakter: durch die Emotion erfolgt eine unwillkürliche Beeinflussung, die zur Affekthandlung führt)
3. Verhaltenslenkende Funktion, die durch Konfrontation mit positiv oder negativ valenten Stimuli ausgelöst wird: bspw. wird durch das Betrachten unerfreulicher Bilder der Schreckreflex begünstigt, der durch angenehme Bilder gehemmt wird

Nach M. E. Fords (1992; zit. n. Hänze 2002: 19 ff) motivational systems theory wird Motivation durch Ziele, Überzeugung der eigenen persönlichen Wirksamkeit und Emotionen bestimmt. Für tatsächliche Motivation müssen alle drei Faktoren beeinflusst werden. Nach seinem Prinzip der emotionalen Aktivierung haben Emotionen energetisierende Funktion, d. h. sie wirken entweder motivationsunterstützend oder –hemmend (siehe auch Taxonomie von Emotionen, D. Ford 1987).

Zur Initiierung und Aufrechterhaltung von Verhaltensweisen sind nach seiner Theorie 4 Emotionsmuster ausschlaggebend:

1. Zufriedenheit – Freude – Lust
2. Niedergeschlagenheit – Entmutigung – Depression
3. Neugier – Interesse – Erregung
4. Desinteresse – Langeweile – Apathie

Diese Beeinflussung von Emotionen kann allerdings nur dann wirklich gut funktionieren, wenn eine Person guten Zugang zu den eigenen Gefühlen besitzt. In vielen Fällen kennt jemand zwar die eigenen Wünsche, es mangelt aber an der Fähigkeit zur Umsetzung oder am Vertrauen in die eigene Intuition. Kuhl und Beckmann (1994, zit. n. Hänze 2002: 21) sprechen hier von manifester Alienation. Bei einer latenten Alienation hingegen (Entfremdung von den eigenen Gefühlen, also Zugangsverlust) ist sogar schon die Wahrnehmung der eigenen Emotionen und Wünsche betroffen und kann so Entscheidungsunfähigkeit hervorrufen. Ein solcher Zugangsverlust zu sich selbst kann abhängig von der Situation (entspannt, gestresst,...) entstehen.

Nach Epstein et al. (1996; ebd.) erfolgt die Informationsverarbeitung beim Menschen durch zwei parallele, interaktive Systeme: ein rationales und ein erfahrungsbasiertes System. Das rationale System arbeitet intentional, analytisch, verbal und affektfrei. Das erfahrungsbasierte System hingegen funktioniert automatisch, vorbewusst, holistisch, assoziativ, nicht verbal und eng auf Emotionen gestützt. Dies bedeutet zudem, dass eine Person Vertrauen in die eigene Intuition besitzen muss, um das erfahrungsbasierte System zu nutzen.

Als emotional intelligent wird jemand bezeichnet, der die Fähigkeit besitzt, Emotionen bei sich selbst wahrzunehmen, sie auszudrücken, zu verstehen und so damit umzugehen, dass sie für sein persönliches Wachstum nützlich sind.

Noch detaillierter ausgedrückt umfasst die emotionale Intelligenz folgende Teilaspekte (Salovey and Mayer 1989, Salovey et al. 1995, Salovey et al. 2000; alle zit. n. Hänze 2002: 25):

1. Emotionen wahrnehmen, bewerten und ausdrücken zu können
2. Die Fähigkeit, mit Emotionen kognitive Prozesse unterstützen zu können
3. Die Fähigkeit, emotionale Informationen und emotionales Wissen zu verstehen und zu nutzen
4. Die Fähigkeit, eigene Emotionen so zu regulieren, dass sie das eigene Wohlbefinden fördern

Wissenschaftlich wird emotionale Intelligenz sowohl durch Tests für emotionale Fähigkeiten aber auch durch die Selbstberichtsmethode – d.h. ob und wie gut auf die eigenen Gefühle zurückgegriffen werden kann – gemessen.

Auch Kleinginna und Kleinginna (1981, zit. n. Hänze 2002: 26) führen aus, dass Emotionen ein Wirkungsgefüge mehrerer Komponenten sind, von denen jede wiederum eine Emotion auslösen kann:

- Emotionales Erleben
- Verhalten einschließlich Handlungsbereitschaft
- Emotionaler Ausdruck in Mimik, Gestik, Körperhaltung, Sprache
- Kognitive Bewertungsprozesse
- Physiologische Prozesse

02.02 Emotionale Bewertung und Zuschreibung von Valenz

Aus einer spezifischen Person-Situations-Relation ergibt sich laut Hänze deren Valenz – also deren Wert und zwar im Sinne des individuellen und situationsabhängigen Gedankens: „Ist jetzt für mich gut oder schlecht?“ Es wird eine emotionale Bewertung durchgeführt und Valenz zugeschrieben. Diese Valenz kann sich daher situationsabhängig auch ändern. Ebenso wie gute Valenzen positive Emotionen auslösen, kann oft eine negative Emotion (z. B. aus vorangegangener Erfahrung) die Valenz eines Ereignisses bestimmen. Emotionale Bewertung kann u. U. auch sozialpsychologisch determiniert sein.

Funktion der emotionalen Bewertung

Die Funktion einer emotionalen Bewertung ergibt sich somit nach Brendl/Higgins (1996; zit. n. Hänze 2002: 13) in Form von vier Aspekten, aus denen positive oder negative Valenz von Objekten entsteht:

1. Ist die Situation den eigenen Zielen förderlich (oder nicht)?
2. Zugehörigkeitsstatus: kann eine Assoziation mit bereits positiv oder negativ bewerteten Repräsentationen hergestellt werden?
3. Wie ist der Bezugsstatus zum Standard? Jede Abweichung vom normalen (neutralen) Bezugsstandard wird positiv oder negativ bewertet.
4. Welche Valenz ist aus dem eigenen Verhalten oder einer Verhaltenssimulation zu erschließen? D.h., es wird die Reaktionsauslösung bei sich selbst registriert.

Emotion und emotionale Bewertung hängen somit zusammen! Als Vorstufe emotionalen Erlebens wird einem/-r Objekt/Situation/Person eine bestimmte Valenz zugeschrieben.

Nach der „Sequenztheorie emotionaler Differenzierung“ von Scherer (1984, 1999; zit. n. Hänze 2002: 15 ff) erfolgt in unserem Informationsverarbeitungssystem ein ständiger Check der einflutenden Reize hinsichtlich bestimmter emotionaler Eigenschaften. Nacheinander wird festgestellt, ob ein Reiz neu ist, ob er angenehm oder unangenehm, den eigenen Zielen förderlich oder hinderlich, ob er zu bewältigen ist und ob er normkonform (gemessen an individuellen und sozialen Normen) ist. Bei einem neuen Reiz kann sehr rasch situations- und zielunabhängig eine Bewertung, die rein auf der Grundlage bisheriger Erfahrungen basiert, hergestellt werden: die intrinsische Stimulusvalenz. Situativ und ebenso automatisch gesteuert entsteht eine motivationale Valenz: wie sehr dient diese Situation meinen Zielen? Kann ich die Situation bewältigen? Entspricht die Situation der Norm („meiner“ bzw. der sozialen Norm)?

02.03 Einstellung

Die Psychologie der Einstellung befasst sich mit den Zusammenhängen von Emotionen und Handeln. Dieser Begriff erfährt in der Literatur eine relativ große Einheitlichkeit. Einstellung oder *attitude* hat eindimensionalen Bewertungscharakter auf einer Skala (gut – böse; günstig – ungünstig; fleißig – faul; usw.).

Ein Beispiel für eine **Einstellung** ist der Satz:

„Ich mag Ausländer nicht.“

(wobei bei diesem Satz zusätzlich zu erwähnen ist, dass sich das Wort „Ausländer“ meist nicht auf alle Ausländer, sondern wiederum nur auf eine bestimmte Gruppe (bestimmte Nationalitäten) von Ausländern bezieht)

Allport's Definition (Allport 1971) für den Begriff Einstellung ist die folgende:

“...mental and neural state of readiness, organized through experience, exerting a directive or dynamic influence upon the individual's response to all objects and situations to which it is related.”

Das heißt, Einstellungen entstehen aus persönlicher Erfahrung und entsprechende Äußerungen reflektieren daher die Meinung des Einzelnen. Zudem wird die weitere Verhaltensweise des Individuums in ähnlichen Situationen durch die bisherigen Erfahrungen beeinflusst.

Nach Allport ist eine Einstellung daher eine affektive Haltung gegenüber einem Bezugsobjekt (Skala von Ablehnung bis Wohlwollen). Dem Bezugsobjekt werden inhaltliche Qualitäten zu- oder abgesprochen.

Eindimensionale Konzepte (z. B. nach Petty und Cacioppo 1981, ebd.) sehen Einstellungen als ein generelles und anhaltendes Gefühl (Emotion) in Bezug zu etwas oder zu jemandem. Wenn nicht erzwungen, sind jemandes Einstellungen konsistent zum eigenen Verhalten.

Nach dem Dreikomponentenmodell von Katz und Stotland 1959 (zit. n. Hänze 2002: 56) ist Einstellung eine Kombination aus

1. affektiven
2. kognitiven
3. und verhaltensbezogenen Reaktionen auf ein Objekt/eine Person...

Das bedeutet, dass Dinge emotionell offenkundig oder verdeckt bewertet werden, sodann kognitiv im Sinne der Informationen über das Objekt abgeschätzt und bezogen auf Verhaltensabsichten (Selbstwahrnehmung!) oder -tendenzen bewertet werden. Sinn macht dieses Modell nur, wenn alle drei Komponenten miteinander korrelieren. Sofern eine Diskrepanz zwischen der affektiven Komponente und den anderen beiden Aspekten vorherrscht, sagt der affektive Aspekt das tatsächliche Verhalten verlässlicher voraus als die anderen beiden (Hänze 2002: 60 ff).

Im Unterschied zur emotionalen Bewertung ist Einstellung auf der Basis von Erfahrungen entstanden, während eine emotionale Bewertung bloß das Ergebnis einer momentanen Situation ist.

Ein neuer Reiz kann grundsätzlich verursachen, dass sich eine bisher verankerte Einstellung ändert oder aber die Einstellung beeinflusst die Verarbeitung des neuen Reizes.

Nach dem Modell der dualen Einstellung von Wilson et al. (2000; zit. n. Hänze 2002: 62) können zu einem Objekt zwei Einstellungen *parallel* verbleiben (eine implizite und eine explizite), wobei die implizite Einstellung das Verhalten beeinflusst. Dieses Modell besagt, dass implizite Einstellungen eher affektiv geprägt sind und explizite Einstellungen einen eher verbal-kognitiven Zugang haben. Explizite Einstellungen sind leicht zu ändern, die implizite Einstellung aber – wie eine Gewohnheit – nur langsam.

Duale Einstellungen sind nicht das gleiche wie ambivalente Einstellungen.

- **Ambivalente Einstellung:** der Betroffene ist sich der Vor- und Nachteile bzgl. einer Sache bewusst.
- **Duale Einstellung:** gleichzeitiges Vorhandensein verschiedener Gesamtbewertungen – zu einem aktuellen Zeitpunkt ist jeweils eine davon gerade verfügbarer als die andere, die betroffene Person ist jedoch deshalb nicht im Konflikt und hat nicht das Gefühl ambivalent eingestellt zu sein.

Wilson et al. zeigen zwei Sichtweisen bzgl. der Einstellung auf: eine Einstellung kann eine Art gespeicherte Bewertung sein oder aber eine momentan der Situation entsprechende (kontextabhängige) Konstruktion der betroffenen Person.

Als affektive Perseveranz (Beharrlichkeit) wird es bezeichnet, wenn die Einstellung verbleibt, obwohl die zugrunde liegende implizite Bewertung definitiv diskreditiert wurde.

Die Überzeugung ist eine besondere Form der Einstellung und besitzt nach Abelson (1988; zit. n. Hänze 2002: 66) hohen Stellenwert im Selbstbild.

Einstellungen und Stereotype

Eine negative Ausformung der Einstellung ist die Stereotypisierung. Für Lippmann (1922) stand *Stereotyp* als Ausdruck für von einer Kulturgemeinschaft vorgeprägte und vom Einzelnen übernommene Konzepte, wie der Mensch die Welt wahrnimmt. Nach seiner Ansicht sind Stereotypen fertige und meist bewertende, irrationale Bilder in unseren Köpfen, die aber nicht durch individuelle Erfahrung entstanden sondern bereits in dieser Form übernommen worden sind – also vorgeformtes Denken mit sowohl positiven als auch negativen Aspekten. Als negativ sieht er das Faktum, dass auf diese Weise die Welt nur noch typisiert wahrgenommen wird (es wird übergeneralisiert) – auf der anderen Seite verlangt das Naturell des Menschen in vielen Fällen eine Vereinfachung, um sich besser in der Welt zurecht zu finden und die eigene Position in dieser Welt und in der Gemeinschaft besser bestimmen zu können. Andernfalls wäre es notwendig, sich jeden Tag wieder von neuem zu orientieren und komplexe Zusammenhänge zu erfassen. Das Bedürfnis nach Strukturierung ist dabei sicher persönlichkeitsabhängig.

Stereotype erfassen das relevante Wissen aus den unterschiedlichsten Lebensbereichen und erfüllen so eine „denkökonomische“ Funktion, aber auch Verteidigungs- und Orientierungsfunktion. In den Sozialwissenschaften steht der Begriff für

„festumrissene tradierte Vorstellungen, die innerhalb einer Gesellschaft in der Sozialisation vermittelt werden“ (Wenzel 1978: 13)

Wenzel (1978) sieht sehr wohl einen Unterschied zwischen Stereotyp und Alltagswissen, beides sind zwar Orientierungshilfen, aber letzteres bleibt für Veränderung offen, während ersteres starr und unbeweglich ist und eine Überangepasstheit zeigt.

Allgemein gilt, dass jedem Menschen in der Gemeinschaft, in der er/sie aufwächst, ein bestimmtes kulturell gewachsenes Wertesystem vermittelt wird und auf diese Weise auch bestimmte Stereotypen in der Erziehung vermittelt werden.

Allport (1971: 200) bezeichnet Stereotypen als überstarke Überzeugungen, die mit bestimmten Kategorien verbunden sind bzw. auch als Urteile oder mentale Bilder bzw. konzeptuelle Systeme. Ein Problem dabei ist, dass eigene Erfahrungen, die u. U. Anderes ergeben als die stereotype (vereinfachte, generalisierende) Denkweise voraussagt, als Ausnahme verbucht werden und daher die Stereotypen starr bestehen bleiben.

Einstellungen und Werthaltungen

Eine Einstellung stellt eine konkrete Bewertung dar. Die Werthaltung ist ein „dahinter liegendes abstraktes Konstrukt, aus dem eine konkrete Bewertung begründet werden kann“ (Hänze 2002: 67). Werte können demnach als Begründungen, Rechtfertigungen oder Bewertungsgrundlagen für Verhalten, Ereignisse oder Handlungen herhalten und innerhalb einer Gruppe oder Kulturgemeinschaft verwendet werden. Da eine Werthaltung etwas sehr Starkes ist, wird die Wahl zwischen zwei zentralen Werthaltungen als emotional und kognitiv sehr belastend empfunden. Aus einem solchen inneren Konflikt entstehen oft Bewältigungsstrategien wie zeitliche Verschleppung des Problems, Verdunkelung, Geheimhaltung oder Verantwortungsübertragung (Tetlock 1986 bzw. Tetlock et al. 1996; zit. n. Hänze 2002).

Relevant für die Beraterschaft ist, dass sich bei einer sogenannten geschützten Werthaltung die Abwägung mit anderen Werten verbietet. Sie hat Absolutheitscharakter. Beispielsweise geht es hier um Werthaltungen im Zusammenhang mit Familie. Selbstredend ist dabei hohe Emotionalität im Spiel.

In jedem Fall sind Werte zeitlich überdauernd und sozial/gesellschaftlich kommunizierbar sowie verhaltenswirksam. Emotionen spielen hier stets eine wichtige Rolle.

Funktion von Einstellungen

Einstellungen gleichen langfristigen Bewertungen, die bei Konfrontation automatisch wachgerufen werden und auf einem gewissen Weltwissen aufbauend zu einer Vereinfachung unseres Weltbilds führen. Der menschliche Verstand muss die Welt kategorisieren und vereinfachen. Erst das strukturierte Wissen ermöglicht uns, mit immer neuer Information in der Welt zurechtzukommen. So verweist Lippmann auch auf das „Alltagswissen“ des Menschen.

Einstellungen haben grundsätzlich zwei Funktionen für das Erleben und Verhalten:

1. Zum einen ermöglichen sie eine einfache und konsistente Repräsentation der (Um-)Welt. Sie haben Objektbewertungsfunktion und erleichtern der Menschheit den Umgang mit einer immer komplexer werdenden Welt.
2. Und zweitens leitet sich aus der Erfahrung eine instrumentelle Funktion ab – d.h. wir rufen mit Einstellungen zu etwas Bestimmtem immer wach, ob damit etwas Angenehmes oder etwas Unangenehmes verbunden ist (Hänze 2002: 57 ff).

Einstellungen haben aber auch soziale Funktion: sie sind ein Ausdruck eigener Werte, werden zur Ich-Verteidigung genutzt und/oder sind Ausdruck soziokultureller Werte der jeweiligen sozialen Gruppe oder Gemeinschaft.

Einstellungsstärke

Wie stark bestimmt eine Einstellung das Verhalten bzw. wie resistent ist sie gegenüber Veränderung? Nach Krosnick und Petty (1995; zit. n. Hänze 2002: 68) sind besonders starke Einstellungen zeitlich überdauernd, äußerst resistent gegenüber Änderungen und haben starken Einfluss auf die kognitive Verarbeitung und das Verhalten. Diese Tatsachen sind in jeder Beratung zu berücksichtigen. Wie stark eine Einstellung tatsächlich ist, kann sowohl über Metakognition – d.h. über einen Selbstbericht der betreffenden Person – oder durch bestimmte strukturelle Variablen herausgefunden werden. Zu diesen zählt z. B. die Übereinstimmung zwischen emotionalen, kognitiven und verhaltenswirksamen Einstellungsaspekten. Ist diese Übereinstimmung gegeben, kann davon ausgegangen werden, dass die Einstellung sehr stark ist. Weitere Aspekte, die von verschiedenen Wissenschaftlern hier angeführt werden, sind die Involviertheit oder auch das Ausmaß der „intra-attitudinalen Assoziationen“. Letzteres bedeutet, dass jemand besonders viele Aspekte zu einer Einstellung deutlich machen kann (was auch für ein hohes Maß an Involviertheit spricht). Insofern sind Einstellungen dann stark, wenn sie mit zentralen Werthaltungen verknüpft sind.

Je öfter eine Einstellung abgerufen wird, desto zugänglicher wird sie nach Fazio (1995; zit. n. Hänze 2002: 72) auch. Und je zugänglicher sie ist, desto eher wird sie bei Konfrontation mit dem Einstellungsobjekt automatisch wachgerufen. Standardmäßig passiert dieser Prozess spontan und automatisch. Andernfalls überlegen Menschen, welche Folgen ihr Verhalten haben könnte und ob diese erwünscht sind. Die eigene Einstellung zu einem Verhalten wird in Frage gestellt und es wird überlegt: „Wie denken die anderen?“

Wichtig für die Beratung ist, dass die Zugänglichkeit von Einstellungen und damit auch ihre Stärke durch das wiederholte Benennen der Einstellung erhöht werden. Dadurch werden Gefühle polarisiert und die Handlungsbereitschaft erhöht.

03. Entscheidungsprozesse unter Ambivalenz

03.01 Ambivalenz in der Einstellung

Aufbauend auf dem Wissen der letzten Abschnitte ergibt sich folgende Frage: wenn zu einem Objekt oder einer Tatsache zwei konträre Bewertungen hoch zugänglich sind und beide spontan aktiviert werden – welche Konsequenzen hat dies für die folgende Entscheidung und für die Handlungsbereitschaft? Es kann sein, dass jemand zu etwas gleichzeitig eine positive und eine negative Einstellung besitzt, die Einstellung also ambivalent ist und in einer Entscheidungssituation daher zu einem emotionalen Konflikt führt.

Möglicherweise ist die betreffende Person von den langfristigen schädlichen oder unangenehmen Folgen einer Entscheidung überzeugt, will jedoch nicht auf einen momentanen kurzfristigen Vorteil verzichten.

Die Ambivalenz in der Einstellung kann sowohl innerhalb einer Einstellungskomponente (z. B. in der Emotionalität) vorhanden sein als auch zwischen verschiedenen Komponenten (z. B. emotional und verhaltensbezogen). Ambivalenz in der Einstellung verursacht einen starken Konflikt.

Die Hauptfunktion von Einstellungen – die Reduktion von Komplexität und die Vereinfachung und Kategorisierung der Welt – kann eine ambivalente Einstellung nicht erfüllen. Die entstandene Ambivalenz wird als Bedrohung des Selbstkonzepts erlebt. Aus diesem Grund versuchen die Betroffenen in dieser Situation, sich mehr Information zu verschaffen, um zu

einer eindeutigen Meinung (Polarisierung) zu kommen. Zudem kommt es dadurch zu einer zeitlichen Verschleppung des Problems.

Beratungsrelevant ist, dass Personen bei Ambivalenz stärker auf die persuasive Kraft einstellungsrelevanter Botschaften reagieren (Hänze 2002) und anschließend eine Polarisierung anstreben.

Persönliches Erleben von Ambivalenz

Generell ist das Erleben von Ambivalenz – stets auch abhängig vom jeweiligen Einstellungsobjekt und der Situation – persönlichkeitsstypisch geprägt. Manche Menschen neigen zu Ambivalenz in der Bewertung, andere sind diesbezüglich regelrecht intolerant. Zum anderen kann eine Neigung zu Ambivalenz auch als guter Grund gelten, eine Entscheidung hinauszuzögern. So gesehen stellen vielleicht manche Personen künstlich Ambivalenz her, um dem Entscheidungszwang zu entgehen oder Zögerlichkeit zu entschuldigen.

Cacioppo und Petty (1982; zit. n. Hänze 2002: 93) beschreiben den so genannten *Need for Cognition* als Ausmaß, in dem eine Person Spaß am Denken hat und bewusst eine genauere Auseinandersetzung mit ambigen bzw. ambivalenten Informationen anstrebt.

Nach der Theorie der Laien-Epistemologie (Kruglanski 1989 und Folgearbeiten; zit. n. Hänze 2002: 94ff) sind unterschiedliche Persönlichkeitsausprägungen bekannt, WIE Personen Wissen suchen, erlernen und modifizieren. Generell beendet jeder Mensch an einem gewissen Punkt der Verarbeitung die Erzeugung neuer Hypothesen und schließt die bis dahin entstandene Einstellung oder Überzeugung ab. Weitere konkurrierende Alternativen oder inkonsistente Beweise werden dann nicht mehr zur Kenntnis genommen – es erfolgt ein *freezing* – die Einstellung wird „eingefroren“. An welchem Punkt es dazu kommt, ist jedoch unterschiedlich:

- Bedürfnis nach Struktur: Menschen, die ein starkes Bedürfnis nach Struktur und innerer Geschlossenheit haben, stehen ambigen Informationen äußerst ablehnend gegenüber. Eine einmal entwickelte Einstellung wird kaum verändert. Inkompatible Informationen, die Ambiguität erzeugen, werden als äußerst unangenehm empfunden. Aus dieser Haltung resultiert eine relative Starrheit und Inflexibilität im Denken und Handeln sowie Ineffektivität, wenn es um Offenheit für Neues geht.
- Bedürfnis nach kognitiver Geschlossenheit: bedeutet ein Bedürfnis nach eindeutigen Antworten auf Fragen. Ordnung und Struktur haben hohen Stellenwert, ebenso wie Vorhersagbarkeit. Ambiguität erzeugt Unbehagen und es besteht eine Abneigung, die eigene Position in Frage zu stellen (*closed mindedness*) oder eine Sache einmal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten.
- Furcht vor Festlegung: im Gegensatz zu obigen Ausprägungen wird hier eine zu schnelle Festlegung auf eine Einstellung verhindert – Entscheidungen werden dadurch allerdings oft hinausgezögert. Es besteht der Drang, möglichst viele Informationen zu sammeln, um ja vor nicht reversiblen Fehlern gefeit zu sein.

Im Umgang mit der Klientel in der landwirtschaftlichen Beratung, wo die einzelnen Personen und tlw. auch ihre Persönlichkeitsmerkmale dem Berater/der Beraterin meist bekannt sind, ist es von Vorteil, diese persönlichkeitsstypischen Eigenschaften bei der Vermittlung neuer Erkenntnisse zu berücksichtigen.

Bevor nun der Begriff der emotionalen Amplifikation einer genaueren Betrachtung unterzogen wird, sind noch ein paar Worte zum Umgang mit Entscheidungen generell notwendig. Wie bereits erwähnt, ist der Umgang mit Entscheidungen immer sehr persönlichkeitsstypisch geprägt und zudem noch von momentanen Stimmungen abhängig. Gute Stimmung – ev. durch

Imagination erzeugt – fördert eine größere Offenheit gegenüber neuen Informationen. Ob gute Laune oder eher schlechte Laune zu größerer Effizienz und detaillierterer Bearbeitung eines Entscheidungsproblems führen – hierzu gibt es einander widersprechende Studien. Sicher ist, dass eine intensivere Beschäftigung lieber mit angenehmer Information erfolgt als mit unangenehmen Neuigkeiten.

Einleitend wurde auch bereits erwähnt, dass vor allem antizipierte Gefühle des Bedauerns (Bedauern etwas getan oder unterlassen zu haben) und der Enttäuschung bei einer Entscheidung eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen. Bei der Entscheidung für eine Handlungsoption wird in der Vorstellung ein bestimmtes Ergebnis angepeilt – in der Realität entsteht logischerweise eine gewisse Abweichung von diesem Ergebnis. Diese wird sodann – je nachdem – positiv oder negativ verbucht.

Unterschiedliche Entscheidungstheorien der einschlägigen Wissenschaft besagen:

- Emotionen besitzen hohen Einfluss bei Entscheidungen (speziell wenn zentrale Werte im Spiel sind)
- die Maximierung des subjektiv erwarteten Nutzens (SEU-Modell, Edwards 1954) steht im Vordergrund (der Nutzen der Entscheidung selbst ebenso wie der vorhergesagte Nutzen und damit verbundene angenehme Emotionen)
- Entscheidungen werden aufgrund der erwarteten Folgen und damit einhergehenden Emotionen getroffen

Antizipiert werden also neben den anderen Konsequenzen auch die emotionellen Folgen einer Entscheidung. Aus der Forschung geht hervor, dass eine nicht getroffene Entscheidung auf Dauer mehr bereut wird als die Konsequenzen einer u. U. falschen Entscheidung. Die antizipierten Gefühle des Bedauerns, der Enttäuschung oder anderer negativer (emotioneller) Konsequenzen führt oft zur Verzögerung bei Entscheidungen oder sogar zu einer Vermeidung. Immerhin schafft das Zögern mehr Zeitraum für weitere Informationsbeschaffung. Oder aber es werden subjektiv sichere Verhaltensoptionen den risikoreicheren vorgezogen. Entscheidungen werden gefällt, wenn handlungsleitende Gefühle diese mittragen, das heißt, wenn die affektive Komponente der Einstellung stark ist (Hänze 2002).

03.02 Emotionale Amplifikation

Das komplexe integrative Rahmenmodell von Hänze (2002: 139ff) wird hier nur verkürzt und im Sinne des Zwecks der vorliegenden Publikation beschrieben. Sein integratives Rahmenmodell inklusive der hinführenden Betrachtungen und Erkenntnisse sind für die vorliegende Arbeit besonders prägend, weil er detailgenau und plausibel beschreibt, wie es im Falle ambivalenter Gefühle und daraus resultierender Konflikte zu einer Entscheidung kommt. Wegweisend ist für Hänze in diesem Zusammenhang eben die emotionale Amplifikation. Hänze will mit seiner Arbeit die Bedeutung von emotionalen Prozessen für das Entscheiden und Handeln aufzeigen und beweisen, dass das Entwickeln handlungsleitender Emotionen ein wesentlicher Aspekt der menschlichen Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit ist. Seine Kernannahmen – kurz: affektive Bewertungen, Einstellungen oder Erfahrungsnutzen lenken unser Verhalten – hat er in ein Modell integriert.

Hänzes Modell geht davon aus, dass ganz klare, polarisierte Gefühle vorhanden sein müssen, um zu einer Entscheidung zu kommen. Ambivalente Gefühle hingegen führen zu einem Konflikt und zu emotionaler Belastung. Beides führt dazu, dass erhöhter Informationsaufwand betrieben wird und/oder das Entscheidungsproblem verschleppt oder auf mögliche andere

Verantwortliche abgeschoben wird. Jedenfalls benötigt auch der „rationale Entscheider“ für seine Entscheidung die innere Überzeugung in Form einer emotionalen Bewertung.

Den Prozess der weiteren Informationssuche und –bewertung bezeichnet Hänze als *emotionale Amplifikation*. Hänzes theoretische Analyse und seine empirischen Studien führten ihn zu seiner eigenen theoretischen Position im Rahmenmodell der Gefühlsentscheidung.

Die Ausgangssituation für die zu einer Entscheidung gezwungene Person ist dabei einem der folgenden 4 Punkte zuzuweisen:

1. Es gibt eine neue Gelegenheit, ein Ziel zu erreichen.
2. Die Ziele des Individuums sind bedroht.
3. Es besteht Unsicherheit bzgl. der Ziele oder des richtigen Weges dorthin.
4. Ein äußerer Zwang erfordert eine Entscheidung.

In jedem dieser Fälle ist eine Entscheidung notwendig. Die Entscheidungsfindung gestaltet sich als zeitlich mehr oder weniger ausgedehnter Prozess. Bei sogenannten Routineentscheidungen kommt es sehr rasch zu einer Kopplung von Handlung und Gefühlen – dies führt zu einer schnellen und sicheren Entscheidung.

Im Falle von Ambivalenz – d.h. wenn Handlungsoptionen entweder gleich positiv oder gleich negativ bewertet werden – ist der Prozess ein längerer. In diesem Prozess sollen in problemzentrierter Bewältigung mögliche Handlungsoptionen oder Ziele mit Gefühlen verknüpft werden. Es sind daher alle Entscheidungsstrategien hilfreich, die das Ziel haben, polarisierte Gefühle zugunsten einer (Handlungs-)Option zu entwickeln:

- Informationssuche und –bewertung
- Kognitive Umorientierung
- Soziale Kommunikation
- Kognitive Szenarien und mentale Simulation
- Imagination (der Folgen)
- Selbstinduktion von Emotionen

Hierbei werden Einstellungen mit hoher Zugänglichkeit automatisch aktiviert. Im gesamten Vorgang kommen die oben erwähnten Persönlichkeitsvariablen zum Tragen:

1. Kognitive Variablen der Ambivalenz: Bedürfnis nach Struktur und Geschlossenheit, *Need for Cognition*
2. Motivationale Variablen der Ambivalenzneigung: Furcht vor Festlegung, Ambivalenz wird u. U. aktiv hergestellt, emotionale Intelligenz, Vertrauen in die eigene Intuition
3. Situative Variablen: Einstellungsstärke, Involviertheit in das Thema (zentrale Werte berührt?), erlebte Selbstwirksamkeit/Kompetenz, Entscheidungsdruck, Reversibilität der Entscheidung, Ausmaß der Öffentlichkeit der Entscheidung (privat – eher emotional, öffentlich – eher rational/intersubjektiv/begründbar)

Hänzes Modell ist ein rekursives Kreismodell mit mehreren Ausgängen. Der Kreislauf von Entscheidungsbedarf, emotionalem Konflikt und emotionaler Amplifikation wird darin solange durchlaufen, bis polarisierte, handlungsleitende Gefühle aufgebaut und intensiviert sind oder der Konflikt vermieden wird (Verantwortungsübertragung auf Entscheidungsträger, Warten auf Zufall...).

Bei hoher Relevanz kommt es noch zu einem Zwischenschritt – nämlich zum Nachdenken über den erwarteten Nutzen (lt. SEU-Modell) und zum Aufbau einer Dominanzstruktur. Auch dies sind Aspekte der emotionalen Amplifikation. Wie erwähnt beeinflussen hierbei zentrale Werthaltungen die affektive Signifikanz und die Stärke von Einstellungen, ermöglichen raschere

Entscheidungen und erleichtern der betroffenen Person die Explikation der eigenen Handlungen in der Öffentlichkeit.

Ist die Polarisierung erfolgreich, entsteht eine Verhaltensintention und sodann das Verhalten bzw. die Handlungsbereitschaft.

Als Gegenstück zur Amplifikation nennt Hänze die kognitiv-emotionale Disamplifikation als radikale Form der Vermeidung. Hierbei wird das Entscheidungsproblem geleugnet oder in seiner Relevanz bewusst stark abgemildert und die Wahrnehmung der eigenen Handlungsmöglichkeiten eingeengt.

Aufbau einer Dominanzstruktur

Montgomerys Ansatz (1989; zit. n. Hänze 2002: 122) besagt, dass es wichtig sei, im Entscheidungsprozess eine Dominanzstruktur aufzubauen – das heißt, dass eine der Handlungsoptionen die anderen in ihren Attributen ausstechen muss. Um zu einem Ergebnis zu kommen, werden solange Informationen eingeholt und die vorhandenen Optionen miteinander verglichen, bis nur mehr eine Option übrig bleibt. Notwendigerweise erfolgt oft eine kognitive Abschwächung möglicher Nachteile der präferierten Option, oder ein Nachteil wird mit einem der Vorteile so verknüpft, dass man ersteren sozusagen „mitakzeptieren“ muss, er also als unvermeidbar angesehen wird, wenn man den genannten Vorteil dieser Option erzielen will. Gute Optionen werden zudem durch gute Imagination unterstützt. Durch das Entwickeln einer solchen Dominanzstruktur kommt es schlussendlich zu einer klaren Bewertung, und dies sichert stabile Handlungsintentionen über einen längeren Zeitraum. Die Theorie der Dominanzstruktur wurde später von anderen Wissenschaftlern noch verfeinert.

In jeder Beratungssituation kann im Falle solcher Entscheidungsprobleme und –prozesse Hilfestellung durch den oder die Berater/-in erfolgen, indem detaillierte Informationen angeboten werden oder auch noch andere/weitere Informationsquellen zur Verfügung gestellt werden oder Methoden gezeigt bzw. gleich angewendet werden, die das Aufbauen einer Dominanzstruktur erleichtern (siehe spätere Abschnitte über emotionale Imagination und mentale Simulation).

Unsicherheit bei Ambivalenz

Das Erstellen einer derartigen Dominanzstruktur hilft auch, die durch Ambivalenz ausgelöste Unsicherheit (habe ich alle Informationen, habe ich die Informationen richtig verstanden usw.) und damit verbundene Emotionen abzubauen.

Vermindert wird die Unsicherheit durch ein Mehr an Informationen, Meinungen anderer Menschen sowie Ratschläge und die Orientierung an eigenen Werten.

Bis zu einem gewissen Grad muss oft Unsicherheit akzeptiert werden. Nach Lipshitz und Strauss (1997; zit. n. Hänze 2002: 127 ff) geschieht dies u. a., indem irreversible Handlungen vermieden und negative Handlungsfolgen vereitelt werden oder die Unsicherheit verdrängt wird. Hoch zugängliche und daher verhaltenswirksame Einstellungen führen dazu, dass Entscheidungen sehr oft auf der Basis von Routine getroffen werden – nach dem Motto „was bisher gut war, kann nicht plötzlich schlecht sein“. Dies geht auch aus der Emotionsforschung hervor – siehe entsprechender Abschnitt!

Ajzens Theorie des geplanten Verhaltens (1985 und 1991, zit. n. Hänze 2002) geht davon aus, dass Verhaltensintentionen aus der Einstellung zum Verhalten, sozialen Normen und der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle entstehen.

Emotionen bestimmen auch die übergeordnete Wahl einer Entscheidungsstrategie. Diese Wahl mit Bedacht zu treffen ist von hoher Bedeutung, da die betreffende Person mit ihrer Strategie und dem folgenden Entscheidungsergebnis später „leben“ muss und selbst dazu stehen können

soll. Zudem stellen sich diese Fragen: wieviel Informationen brauche ich, und wo beschaffe ich sie – wieviel Zeit habe ich zum Entscheiden – muss ich überhaupt entscheiden?

Nach Hänze sind Entscheidungen immer von negativen Emotionen begleitet, v. a. jedoch dann, wenn im Zuge der Entscheidung zentrale Ziele/Werte auf der Schneide stehen und mit keiner Handlungsoption alles realisiert werden kann, was für die betreffende Person von Bedeutung ist.

Bisher wurde ausführlich erläutert, wie Emotionen, emotionale Bewertung und Einstellung zusammenhängen und unsere Entscheidungen – auch solche unter der Unsicherheit ambivalenter Informationen – beeinflussen. Im nächsten Kapitel geht es nun konkret um die Wissensvermittlung, die im Rahmen einer Beratung erfolgt, und was dabei zu beachten ist.

04. Wissensvermittlung zwischen Forschung und Praxis

04.01 Weltwissen und soziokulturelle Hintergründe

Wissensvermittlung in Form einer Beratung läuft zumeist als Gespräch zweier Personen ab. Jedes Gespräch ist eine kommunikative Handlung mit einem bestimmten Zweck. Kommunikative Handlungen sind jedoch keine autonomen Handlungen, sondern Aktion und Reaktion wechseln einander dabei stetig ab. Dieses dialogische Gerichtet-Sein des Sprechens geht u. a. zurück auf W. v. Humboldt. Weigand (2001) bezeichnet es als Handlungsspiel, das als kulturelle Einheit zu verstehen ist. Menschen interagieren und verfolgen dabei mittels ihrer sprachlichen, kognitiven und perzeptiven Fähigkeiten bestimmte kommunikative Zwecke. In jeder Kommunikation treffen Menschen unterschiedlichen Backgrounds aufeinander – unterschiedlich bzgl. ihres kulturellen, kognitiven Hintergrundes, ihrer persönlichen Erfahrungen und Kenntnisse, ihres Sprachgebrauchs u. v. m. Entsprechend unseres bisherigen Hintergrundes und unserer Erfahrungen nehmen wir die Welt wahr und bewerten sie. Dies ist unsere „reale Welt“, woraus sich auch ein Art „Glaubenssystem“ ergibt. Daher setzen wir entsprechend dieses soziokulturellen Hintergrundes in bestimmten Situationen auch ganz bestimmte Erwartungen, weil eben diese Situation aus unserer Erfahrung oder auf Grund unserer Erziehung etc. so zu sein hat, wie wir es gelernt haben. Zum Beispiel erwarten wir im Kontext von „Kaufen“, dass wir etwas bezahlen müssen. Kaufen geht mit Bezahlen einher – das ist der Standardfall – die kontextuelle Wahrscheinlichkeit.

Neues Wissen, das sich ein Mensch aneignet, steht nicht allein, sondern das bereits vorhandene Wissen wird als Brücke verwendet, um das neue Wissen hinzuzufügen (de Beaugrande und Dressler 1981: 154).

Globale Muster wie bspw. Rahmen (frame – z. B. „Krankenhaus“ – eher statisch organisiert, was gehört normalerweise dazu, was ist zu erwarten...) oder Szenen (script – z. B. „Einkauf in einem Supermarkt“ – eher prozessual, d.h. Wissen, wie etwas abläuft) dienen dazu, große Mengen von Information zusammenzufügen, zu integrieren und zu kontrollieren. Daraus ergeben sich so genannte Normalanordnungsstrategien, die wir in unser Weltwissen integrieren.

Ergeben sich in der Realität dann Abweichungen von Normalanordnungsstrategien (positiv oder negativ), verwirrt uns das.

Auf dieser Basis geschieht auch die Weitergabe von Wissen oder eine Beratung, die meist mit Wissenstransfer verbunden ist.

Exkurs:

Wissen ist keineswegs autonom sondern immer an unsere menschlichen Fähigkeiten gebunden. Dies ist auch beim Transfer von Wissen und Informationen zu berücksichtigen. Meist gehen Wissen und Meinen ineinander über (Weigand 2001: 68 ff): die Weitergabe von Wissen hat einen kommunikativen Zweck und dieses Wissen ist zum Teil sprecherneutral, zu einem oft großen Teil aber individuell und subjektiv (Annahmen, Bewertungen...). Auch Watzlawick (1981) setzt sich philosophisch eindrucksvoll damit auseinander, dass die Gesetze der Natur von Wissenschaftlern *gefunden* worden sind, aber auch oft revidiert. Dies bedeutet nicht, dass nur sie allein gelten oder dass sie in ihrer vollständigen Gesamtheit gefunden worden sind oder dass sie völlig richtig sind. Es ist bloß bisher nichts anderes (Gegenteiliges) gefunden worden.

Um nochmals auf Paul Watzlawick (1981) zu verweisen, wenn er auf selbsterfüllende Prophezeiungen Bezug nimmt: Erwartungen spielen eine nicht zu unterschätzende Rolle in unserem Leben. Anhand mehrerer Beispiele beschreibt er z. T. recht humorig, wie Annahmen für die Zukunft ihre Wirkung bereits in der Gegenwart zeigen, wie das für die Zukunft erwartete Ereignis dadurch wirklich eintritt und damit die für uns „normale“ Wirkrichtung – Vergangenheit bewirkt Gegenwart und Gegenwart bewirkt Zukunft – umgekehrt wird. Auch Karl R. Popper (1979; zit. n. Watzlawick 1981: 97) nimmt sich dieses Themas an, indem er auf den vermeintlichen Unterschied zwischen Sozial- und Naturwissenschaften anspielt und meint, dass hier wie dort Erwartungen helfen herbeizuführen, was erwartet wurde. Hier wie dort entscheiden wir – im Falle hochgeschätzten „Expertenwissens“ sind es wohl meistens die Institutionen der Wissenschaft und Forschung – *welche* Fragen wir der Natur stellen und *wie* wir sie stellen und von welchen Quellen wir uns beraten lassen; wir entscheiden über Versuchsanordnungen sowie über die Frage, auf welche Art und Weise die so erhaltenen „Ergebnisse“ schlussendlich ausgewertet werden – *se non è vero, è ben trovato*.

Jedem Einzelwort wird in der Alltagssprache ein kognitives Konzept zugeordnet, das aber von Mensch zu Mensch differieren kann. Vor allem Wörter einer Fachsprache setzen beim Gegenüber dasselbe fachsprachliche und sprecherunabhängige Wissen voraus. Dieses ist aber nicht immer vorhanden, und es wird auch nicht immer nachgefragt, wenn im Gespräch ein Terminus oder eine Ausdrucksweise nicht ganz klar ist. Auch Fachtermini sind nicht immer völlig kontextunabhängig und eindeutig.

Wie schon mehrfach erwähnt spielt in jeder Art von Kommunikation so genanntes Weltwissen oder Alltagswissen eine gewichtige Rolle und kann sich auf unterschiedliche Weise sprachlich manifestieren. Von den jeweiligen Gesprächspartnern wird grundsätzlich ein gewisses Weltwissen, das immer mit kulturellem und sprachlichem Background verbunden ist, vorausgesetzt. Daher wird dieses Weltwissen auch nicht immer explizit gemacht, sondern ist in den Äußerungen oft nur implizit vorhanden und wird beim Rezipienten vorausgesetzt, u. U. auch Präferenzen und Lebensgewohnheiten. Ist der kulturelle oder sprachliche Background der Gesprächspartner nicht derselbe, kann es daher leicht zu Missverständnissen kommen. Je größer der soziokulturelle Unterschied zwischen den agierenden Personen ist, umso leichter ergeben sich Probleme in der Verständigung.

Im Falle einer Beratung wird beiderseits folgendes Welt- oder Allgemeinwissen vorausgesetzt: zunächst weiß jemand, dass und wo es möglich ist, sich zu einem bestimmten Problem (zu einer bestimmten Thematik) Rat und Hilfe zu holen. Man bezeichnet dies als Verweisungswissen. Betreffend ein Beratungsgespräch ist davon auszugehen, dass die Gesprächsteilnehmer beide das gleiche „Interaktionswissen“ besitzen (siehe Palm 2001). Auch dies gehört zum Alltagswissen unserer Gesellschaft.

Eine Beratung hat grundsätzlich ein bestimmtes sprachliches Interaktionsmuster. Sprachliche Interaktionsmuster dienen der Lösung spezifischer, in einer Gesellschaft regelmäßig auftretender kommunikativer Probleme (Palm 2001: 357) und bestehen im Fall eines Beratungsgesprächs grundsätzlich aus mehreren Teilschritten.

1. Problempräsentation: Problem und Randbedingungen, eigenes Vorwissen und bisherige Lösungsversuche
2. Problemexploration: Rekonstruktion durch den Berater – Einschränkung auf relevantes Wissen und Sicherung der Anschließbarkeit an das Vorwissen. Ergebnis ist die wechselseitig akzeptierte Problemsicht.
3. Lösungsentwicklung durch den Experten
4. Lösungsbearbeitung: der/die Betriebsführer/-in ratifiziert die Lösungsvorschläge

Wirklich bewusst wird uns dieses Muster einer Beratung meist erst, wenn etwas aus dem Ruder läuft, wenn die Beratung also nicht gelingt oder nicht zur Zufriedenheit führt. Hierbei besteht die Gefahr, dass die Kompetenz der Beraterschaft angezweifelt wird. In diesem Fall kommt es meist dazu, dass der Ablauf des Gesprächs als solcher thematisiert wird – das Interaktionswissen wird zum Gesprächsthema, bevor weiter an der eigentlichen Problemlösung gearbeitet werden kann.

04.02 Wissenstransfer und Beratung

Jede Art von Wissensvermittlung, also auch jede Art von Beratung, basiert auf gegenseitigem Vertrauen. Dieses von vornherein aufzubauen und mit Bedacht zu pflegen ist ebenso Aufgabe der Verantwortlichen wie die Wissensvermittlung und Unterstützung der landwirtschaftlichen Betriebsleiter. Für letztere muss immer klar sein, worum es in der Beratung geht und welche handlungsleitende Motivation bzw. welches Ziel bei der Beratung im Vordergrund steht.

Fachbezogene Kommunikation zwischen Experten und Laien ist Thematik eines Projekts der Transferwissenschaft von Wichter und Antos (2001). Selbstredend beziehen sich die Ausdrücke „Experte“ und „Laie“ immer nur auf die jeweilige Teilnehmerrolle in einem Gespräch und auf ein bestimmtes Wissensgebiet. Das Bemühen um einen angemessenen Umgang mit Niveauebenen im Wissen von gesellschaftlichen Gruppen und Individuen steht dabei im Vordergrund. Unterstellt wird dabei zunächst die so genannte unbestrittene Vertikalität (Wichter 1994: 27 ff, zit. n. Adamzik 2004: 13): Der Laie sucht Rat und Hilfe und ist dankbar, wenn er beides bei einem Experten findet. Dies wird als notwendige Arbeitsteilung empfunden – z. B. beim Verhältnis Arzt–Patient. Fehlt jedoch das Vertrauen, dass die eigenen Interessen beim jeweiligen Experten gut vertreten werden, ist die Vertikalität bestritten.

Zunächst sind Experten nicht immer auch Bildungsexperten – sie sind Fachexperten, können jedoch nicht immer auch gut erklären oder sich in die Situation der Informationsempfänger versetzen. In diesem Fall wird sich für den Laien verdeutlichen, was im klassischen sozialen Stereotyp des „Experten“ bereits enthalten ist: er drückt Einfaches so kompliziert aus, dass es der Normalverbraucher nicht nachvollziehen kann. Das „Mehr-Wissen“ wird ihm eigentlich abgesprochen. Dieser unangemessenen Verallgemeinerung ist nur beizukommen, indem die Expertenschaft – so es überhaupt in ihrem Aufgabenbereich liegt – sich zum fachbezogenen Wissen auch ein gewisses Maß an pädagogischem Wissen zulegt. Speziell in einer Beratung hat der Wissenschaftler sich in seiner Ausdrucksweise von seiner Fachsprache auf ein alltagssprachliches Register umzustellen. Gerade im ländlichen/landwirtschaftlichen Bereich kann dies dem Ansehen höchst dienlich sein.

Nun sind ja landwirtschaftliche Betriebsführer und –innen keineswegs Laien und die landwirtschaftlichen Beraterinnen und Berater durchaus geschult, was den Umgang mit Wissensweitergabe betrifft. Trotzdem sind die Landwirte aber in gewissem Sinne Laien, wenn es um die Neueinführung der Ökobilanzierung geht und eine Managementanpassung in ihrem Betrieb erfolgen soll. Zum Zweck der Problemlösung werden im Beratungsgespräch bestimmte

Wissenselemente thematisiert, vielleicht modifiziert, umbewertet oder neu integriert. Das neue Wissen beeinflusst das bereits bestehende, es erfolgt also eine Transformation (siehe auch Palm 2001). Um den Wissenstransfer und diese Transformation so effektiv wie möglich zu gestalten, muss das vermittelte Wissen an das Wissen des zu Beratenden anschließbar sein. Daher ist es notwendig, in der Beratung klar zu stellen, welches Vorwissen bereits besteht und ab welchem Punkt es sich um zu vermittelndes Sonderwissen handelt. Diese Vorinformation hat im Vorhinein durch sensibles Nachfragen des Beratenden zu erfolgen. Dies verhindert einerseits Überforderung und andererseits die Vermittlung von bereits vorhandenem Wissen bei der Klientel.

Es empfiehlt sich daher für die Beratung, sehr genau auf die Hörersignale und Rückmeldungen zu achten. Am besten gelingt die anfänglich notwendige gegenseitige Information durch eine Rekonstruktion des Problems.

Zusätzlich zum Vertrauen auf die fachliche Kompetenz des Experten ist es notwendig, dass letzterem auch das Vertrauen entgegengebracht wird, dass er aus seinem umfangreichen Wissen die richtige (relevante) Auswahl zu treffen vermag und dabei auch noch verdeutlicht, was davon besonders wichtig ist und was u. U. vergessen werden kann. Bei der Informationsflut, dem die Menschheit heutzutage ausgesetzt ist, empfiehlt sich eine gewisse „Kompetenz der vernunftgesteuerten Informationsabwehr“ (Weinrich 1997, zit. n. Adamzik 2004: 17) bzw. besteht die Notwendigkeit des „kritisch kontrollierten Vergessens (oder der gezielten Ignoranz)“ (Antos 2001: 11, zit. ebd.).

Von den Experten wird also die Fähigkeit erwartet, ihr Wissen adressatenspezifisch weiter zu geben. Passend zu den Interessen, Werten und der Motivation der Adressaten soll eine Auswahl des Fachwissens transferiert werden (Adamzik 2004) und sollen in der Art des Transfers die geeigneten sprachlichen Ausdrucksmittel, Darstellungstechniken usw. gewählt werden.

Mit adressatenspezifischen Aspekten des Wissenstransfers im wissenschaftlichen Bereich beschäftigt sich auch Jahr (2001). Neben den logischen Faktoren des Adressatenbezugs – wem wird was vermittelt, welches Vorwissen ist vorhanden, Fähigkeit und Einstellung des Adressaten – geht es ihr auch darum, die inhaltlichen Faktoren in eine hierarchische (sachlogische) Struktur zu bringen:

- Klar strukturierter Aufbau des Inhalts, ev. mit Einzelbeispiel beginnen und daraus verallgemeinern
- Hervorhebung zentraler Konzepte
- Auswahl der jeweils relevanten Inhalte – Randinformationen auch als solche kennzeichnen!
- Grafische Hervorhebung
- Verdeutlichung der Relation: allgemeine Aussage – illustrierendes Beispiel
- Verweise zu Nachbarthematiken
- Ausreichende Erklärung von Fachausdrücken – in der Erklärung vorkommende weitere Fachausdrücke müssen klar sein!
- Angabe der Synonyme für Fachausdrücke, damit diese auch in anderen Texten verständlich sind
- Unterschiedlicher Gebrauch von Ausdrücken in der Fachkommunikation und in der allgemeinen Umgangssprache → Terminologisierung (Bsp.: „Alkohol“ in der Umgangssprache bzw. als Bezeichnung in der Chemie)

Je nach Adressat und je nachdem, ob gänzlich neues Wissen vermittelt wird oder nur eine Wissenserweiterung vorgesehen ist, sollte es eine angemessene Redundanz geben. Die

bildliche Veranschaulichung (Bilder, Grafiken etc.) der Inhalte erleichtert das Aufnehmen des neuen Wissens, sollte aber nicht im Vordergrund stehen. Das Leitmedium ist der Text bzw. die Erklärung, die Bilder werden „dazu“ betrachtet, wobei der Text-Bild-Bezug redundant, komplementär (ergänzend) oder elaborativ sein kann. Im letzten Falle erweitern die Informationen der einen Form diejenigen der anderen Form. Zu beachten ist, dass sich nicht alles für eine bildliche Darstellung eignet – in manchen Fällen (starke Vernetzung, Theorien...) wirkt die versuchte bildliche Darstellung eher verwirrend. Aus den Reaktionen der zu Beratenden ist möglicherweise zu entnehmen, ob die grafische Darstellung oder Bilder mehr oder weniger hilfreich sind – nicht jeder ist visuell veranlagt.

Auch bezüglich der Informationsdichte und der Formulierung ist auf die Adressaten Rücksicht zu nehmen. Stilistische Einfachheit und kurze klare Sätze sollten generell das Ziel sein. Vor allem die Hauptaussagen sollten sprachlich durch hohe Kohärenz und viele Kohäsionsmittel gekennzeichnet sein, um die Verständlichkeit zu steigern. Diesbezüglich folgen noch einige Bemerkungen im Abschnitt 06.01. Zudem ist es von Bedeutung, die Art der bestehenden Relationen zwischen zentralen Informationseinheiten explizit zu machen. Im Speziellen gilt dies für die Ursache-Wirkung-Relation.

Janich (2004) spricht im Zusammenhang mit Wissenstransfer auch von Sprachkultiviertheit und Verständigungskompetenz als gesellschaftliche Verpflichtung der Expertenschaft. Unter anderen Punkten gehören ihrer Meinung dazu:

- Die Strukturierungskompetenz – d.h. etwas logisch und kohärent aufbauen zu können in Hinsicht auf das jeweilige kulturelle Weltwissen
- Die kreative Kompetenz in neuartigen oder ungewohnten Situationen; eventuell provozierend, amüsant, unterhaltend sprechen zu können
- Die transsubjektive Kompetenz als Bemühen um das Verstehen des Gegenübers, um Akzeptanz und Wertschätzung der Perspektive des anderen und auch als kooperatives sprachlich-kommunikatives Handeln unter der Bewusstmachung, dass die eigenen Normen und Erwartungen nicht automatisch die des anderen sind.
- Die metakommunikative Kompetenz als Fähigkeit, sich mit möglichen Misserfolgen sprachlicher Handlungen auseinanderzusetzen – d.h. über die Kommunikation sprechen zu können.

Selbstredend wird erwartet, dass auch die Kompetenz vorhanden ist, sich richtig und gewandt auszudrücken und eine gewisse Kontextualisierungskompetenz mitgebracht wird. Letzteres bedeutet, beim Sprechen (oder Schreiben) eine Vielfalt von Ausdrucksmöglichkeiten zu nutzen, im Gespräch situationspezifisch zu agieren, Ironie und Humor ebenso wie „Mitgemeintes“ und Sprachstereotype zu verstehen sowie mit kontext- und varietätenspezifischen (dialekt- oder regionalspezifischen) Gebrauchsweisen von Ausdrücken umgehen zu können. Ein Großteil davon wird von uns automatisch realisiert und läuft unbewusst ab. Somit gehört diese Thematik z. T. auch zum vorigen Abschnitt über Welt- oder Alltagswissen und soziokulturelle Hintergründe. Zudem ist es so, dass all diese Kompetenzen und Fähigkeiten nicht immer nur mit Können zu tun haben, sondern ein großer Teil davon mit gutem Willen gepaart sein muss. Ist keine aktive Bereitschaft zur Kooperation im Gespräch vorhanden, hilft auch die beste Kompetenz nichts. Nach Janich gehört zur Sprachkultiviertheit der Experten die moralische Selbstverpflichtung zu aufrichtiger und interessierter Kommunikation – auch gegenüber Laien. Bezogen auf die Fachkommunikation gehören hierzu auch das Kooperationsprinzip und die Konversationsmaximen nach Grice (1975), auf die im nächsten Kapitel etwas genauer eingegangen wird.

Aufbauend auf all dem zuletzt Gesagten hat jede Art von Wissensvermittlung und vor allem jede Beratung immer transparent zu erfolgen. Eine Beratung ist dann halbherzig, wenn nur ein Teil des Wissens weitergegeben wird und dabei für den Empfänger Unerfreuliches verschwiegen wird oder bei der Beratung das Ziel des Gesprächs nicht von vornherein klar gemacht wird. Vertrauen – einmal verspielt – ist nicht so leicht wieder zu gewinnen!

Dies bedeutet für die Informationsweitergabe: Auswahl der relevanten Bereiche – ja, dabei ist aber unbedingt auch anzuführen, was oder welche Bereiche aus Gründen der besseren Verständlichkeit oder anderen Gründen unerwähnt bleiben. Statt etwas vorauszusetzen, ist es immer besser, implizites Wissen explizit zu machen, bspw. auch glaubhaft zu machen, dass die aufrichtige Information und eine glaubwürdige Argumentation im Sinne der Beratung sind.

05. Handeln durch Sprechen

Ziel dieser Veröffentlichung ist es nicht, ein neues (weiteres) Fachbuch für richtige Gesprächsführung oder schlagfertiges Argumentieren herauszubringen. Es sollen lediglich einige im thematischen Zusammenhang wichtig erscheinende Punkte angerissen werden.

Sprechen – oder noch besser gesagt das Kommunizieren – ist eine besondere Form des Handelns. Beides erlernen wir im Laufe unserer kindlichen Entwicklung und Sozialisation. Wie Gadler (2006) beschreibt, hat sich hieraus auch der Begriff "Kommunikative Kompetenz" entwickelt. In linguistischem Sinne gibt es sogar bestimmte (performative) Verben, die selbst die ausgesprochene Handlung darstellen. Beispiele dafür liefern die folgenden Sätze:

[Ich taufe dich auf den Namen Alexander.](#)

[Ich ernenne dich zum Abteilungsstellvertreter.](#)

[Ich verstoße dich.](#)

Immer, wenn es möglich ist, das Wort „hiermit“ einzufügen, handelt es sich um ein performatives Verb: [Hiermit taufe ich dich...](#)

Jedoch auch ohne solche direkten Ausdrücke *handeln* wir stets, indem wir sprechen, und haben damit ganz bestimmte Intentionen. Einige interessante Aspekte aus dem vielfältigen Bereich der Pragmatik (Pragmalinguistik) sollen hier Beachtung finden. Einführend werden auch einige Punkte aus der Textlinguistik näher betrachtet. Auch die Argumentation gehört in diesen Bereich.

05.01 Ein Blick in die Textlinguistik und Pragmatik

Während die Semantik die kontextunabhängige Bedeutung von Wörtern/Texten untersucht, beschäftigt sich die Pragmatik oder Pragmalinguistik mit der kontextabhängigen Bedeutung von Wörtern und Texten. Der Begriff Pragmatik untersucht, wie sprachliche Ausdrücke (Äußerungen) in bestimmten Situationen verwendet werden (siehe auch Gadler 2006: 202 ff) und welche Regeln des Sprachgebrauchs bzw. welche Intentionen dabei jeweils zugrunde liegen. Textlinguistik hingegen untersucht „Was ist ein Text? Welche Merkmale muss ein Text haben, um als solcher bezeichnet zu werden?“, wobei der Begriff Text nicht nur für schriftliche Texte Anwendung findet sondern auch für das Sprechen.

Es wurde bereits erwähnt, dass die explizite sprachliche Verknüpfung der Hauptaussagen durch hohe Kohärenz und viele Kohäsionsmittel erfolgen sollte, um die Verständlichkeit zu steigern und die Aufnahme durch die Rezipienten zu erleichtern (siehe auch Jahr 2001). Auch

dies gilt – umgangssprachlich ausgedrückt – nicht nur für die Schriftlichkeit sondern auch beim Sprechen.

Im linguistischen Sinne (siehe de Beaugrande und Dressler 1981) ist unter Kohärenz der inhaltliche Zusammenhang der einzelnen Sätze zu verstehen. Kohäsion hingegen sichert, dass Sätze zusammenhängen oder als zusammenhängend betrachtet werden und dass auf manche Wörter oder Satzteile besonderes Gewicht gelegt werden kann.

Kohäsion – Zusammenhang im sprachlichen Ausdruck

Kohäsion ist die Funktion der Syntax (des Satzbaus) und entsteht durch die Verwendung von Kohäsionsmitteln – hier wird nur eine Auswahl davon aufgezeigt:

1. Rekurrenz (Wiederholung eines Wortes im nächsten Satz – z. B.: „Der Regenwald hat große Bedeutung. Ohne Regenwald...“ oder „Fliegen, fliegen, fliegen – sonst hat er nichts im Sinn“)
2. Partielle Rekurrenz (Wiederholung desselben lexikalischen Materials, aber in einer anderen Wortart – z. B. „Der Chor probt einmal in der Woche. Diese wöchentliche Probe...“)
3. Paraphrase (Wiederholung des Inhalts durch Änderung der Ausdrucksweise)
4. Funktionelle Satzperspektive (siehe unten!)
5. Intonation

Normalerweise erfolgt die Verwendung entsprechender Kohäsionsmittel sowohl schriftlich als auch mündlich automatisch, weil wir generell bemüht sind, erstens Zusammenhang herzustellen und zweitens zu betonen, was uns bei der Informationsweitergabe wichtig ist.

Beispielsweise sorgt schon allein die Platzierung eines Wortes an einer früheren oder späteren Stelle im Satz oder Teilsatz auf die relative Vorrangigkeit und Informativität des Inhalts (siehe Punkt 5 funktionelle Satzperspektive). Die Informativität steigt meist am Ende des Satzes an (climax).

Im Beratungsgespräch wird es vermutlich kaum möglich sein, so bewusst auf derlei Dinge wie die oben angeführten Punkte zu achten. Vielleicht aber ist es von Vorteil, sich bereits im Vorhinein Gedanken zu machen, inwieweit sie individuell anwendbar sind.

Kohärenz – Bedeutung und Sinn

Kohärenz entsteht im schriftlichen Text und beim Sprechen durch Bedeutung und Sinn. Gadler beschreibt sie als Texttiefenstruktur, die eine Verknüpfung der verschiedenen Informationseinheiten darstellt. Bedeutung ist das grundsätzliche Potenzial eines Wortes/Satzes. Der Sinn aber ist die *aktuelle* Bedeutung und erschließt sich erst durch die aktuelle Situation bzw. durch das Wissen, das eben in diesem Augenblick tatsächlich übermittelt wird.

Viele Ausdrücke haben mehrere Bedeutungen, aber im Text nur einen Sinn. Wenn der intendierte Sinn nicht sofort klar wird, liegt Unbestimmtheit vor. Sofern die Unbestimmtheit bleibend ist, nennt man sie Mehrdeutigkeit (Ambiguität, Polyvalenz). Ambiguität ist meist nicht intendiert, Polyvalenz jedoch sehr wohl. Häufig kommt Polyvalenz in der Dichtung vor, oder sie versteckt sich in Witzen und Anspielungen, aus denen sich überraschend ein untypischer Sinn ergibt:

Bsp.: Fritzchen kommt von der Schule nach Hause und berichtet: "... Mutti, wir haben heute über die Entfernung der Sterne gesprochen!" – "Und, wie entfernt man sie?!?"

Polyvalenz wird auch in der (Gegen-)Argumentation manchmal genützt, um zu verwirren oder abzulenken oder etwas ins Lächerliche zu ziehen.

Ein Text enthält mehr als nur den Sinn der Ausdrücke des Textes. Kognitive Prozesse steuern "Alltagswissen bei, das von Erwartungen und Erfahrungen der Kommunikationsteilnehmer bezüglich der Organisation und von Ereignissen und Situationen abgeleitet wird" (de Beaugrande und Dressler 1981: 89). Hinter dem Begriff „Konzept“ versteckt sich eine Konstellation von Wissen, das jedoch von Mensch zu Mensch beim selben Konzept variieren kann. Menschen aktivieren also anhand eines sprachlichen Ausdrucks (eines Konzepts) nur *ungefähr* dasselbe Stück Wissen (siehe Abschnitt über Weltwissen und soziokulturelle Hintergründe). Die eigentliche Bedeutung eines Ausdrucks ergibt sich meist erst im Kontext. Aufbauend auf diesem Hintergrund sollte versucht werden, in der Kommunikation eine möglichst klare Ausdrucksweise zu wählen, um Ambiguitäten und Polyvalenzen auszuschalten. Dieses „sei klar“ ist auch ein Teil der Konversationsmaximen von Grice (1975).

Kooperationsprinzip und Konversationsmaximen von H. P. Grice

Für Grice (1975) ist die Grundlage rationaler Kommunikation das folgende Kooperationsprinzip:

„Gestalte deinen Gesprächsbeitrag so, wie es die gegenwärtig akzeptierte Zielsetzung und Ausrichtung des Gesprächs, an dem du teilnimmst, erfordert.“ (Kurz gesagt: "sei kooperativ!")

Er stellt hier vor allem die Seite des Rezipienten in den Vordergrund. Grice geht von der wechselseitigen Kooperation der Gesprächspartner aus und dass jene diese Kooperation auch fix voneinander erwarten. Detailliert sehen seine Konversationsmaximen so aus:

1. Qualitätsmaxime: Sei wahr! Sage nichts, was du für unrichtig hältst oder wofür du keinen Beweis hast.
2. Relevanzmaxime: Sei relevant! Mach deinen Gesprächsbeitrag relevant!
3. Quantitätsmaxime: Sei kurz! Gestalte deinen Beitrag so informativ wie nötig! Gestalte deinen Beitrag nicht informativer als nötig!
4. Maxime der Art und Weise: Sei klar!
 - a. Vermeide Unklarheit in der Ausdrucksweise (sei nicht obskur)!
 - b. Vermeide Mehrdeutigkeit (Ambiguitäten)!
 - c. Sei präzise (fasse dich kurz)!
 - d. Halte dich an Ordnungen (beachte die Reihenfolge)!

Grundsätzlich gehen Dialogpartner davon aus, dass das Gegenüber sich an das Kooperationsprinzip hält und suchen bei Verletzungen einer der oben angeführten Maximen nach dem eigentlichen Sinn einer vom Gesprächspartner getätigten Äußerung.

Die erste der Maximen muss wohl kaum näher erörtert werden. Mit der zweiten Maxime ist gemeint, dass der Sprechende nur Relevantes von sich geben soll. Klingt eine Äußerung für den Rezipienten im thematischen Zusammenhang vorerst nicht relevant, nimmt er daher trotzdem an, dass der Sprecher die Maxime befolgt hat und er den Zusammenhang nur nicht verstanden hat. Er überlegt, inwiefern die Aussage relevant sein könnte.

Ähnlich ist die 3. Maxime auszulegen. Es wird gegenseitig stets davon ausgegangen, dass so viel Information wie nötig übermittelt wird – nicht zu viel, aber auch nicht weniger als nötig. Beim folgenden Dialog

A: Wie viele Geschwister hat Paul?

B: Er hat 3 Schwestern.

wird daher von A automatisch angenommen, dass Paul keine Brüder hat, denn ansonsten hätte B dies wohl erwähnt.

Wenn Maximen scheinbar verletzt werden, nimmt der Hörer an, dass der Sprecher trotzdem die Maximen befolgt hat. Dies ist der Schlüssel zur eigentlichen Bedeutung des Gesagten. Es wird immer mehr kommuniziert als gesagt. Der Hörer muss Inferenz ziehen.

Durch so genannte Heckenausdrücke können mögliche Verletzungen einer Maxime aber auch explizit angekündigt werden:

- „Ich glaube, dass...“ (Qualitätsmaxime)
- „Übrigens, ...“ (Relevanzmaxime)
- „Um mich kurz zu fassen ...“ (Quantitätsmaxime)
- „Ich weiß nicht, ob das Sinn macht, aber ...“ (Maxime der Art und Weise)

Auch wenn die vorliegende Publikation nicht den Zweck eines linguistischen Fachbeitrags hat, macht es für Beraterinnen und Berater durchaus Sinn, sich diese Grundlagen aus dem Bereich der Pragmatik einmal anzusehen und zu überdenken, in welcher Weise sich diese Maximen und ihre Einhaltung oder Verletzung in Gesprächen oft auswirken – besonders dann, wenn die Gesprächspartner soziokulturell und rhetorisch vielleicht nicht „aus der gleichen Ecke“ kommen. Vor allem mit Ironie, Sarkasmus und Zweideutigkeiten in der Ausdrucksweise können nicht alle Menschen gleich gut umgehen.

Back-channelling durch Interjektionen

Liebe Leserinnen und Leser – ist es Ihnen schon einmal in einem Gespräch passiert, dass Ihr Gegenüber auf Ihre Ausführungen mit keiner Miene reagiert, dass kein „Aha“ oder „Oh“ oder „Ach so“ oder eine andere Reaktion kommt, sondern der Zuhörer oder die Zuhörerin Sie einfach nur still ansieht? Wie haben Sie das empfunden?

Schon als Kinder lernen wir, dass es unhöflich ist, andere beim Sprechen zu unterbrechen und dass wir mit unserem Gesprächsbeitrag warten müssen, bis der oder die andere mit seinem/ihrer Gesprächsbeitrag fertig ist. Dies ist zwar absolut richtig, und wir lernen als Kinder im Normalfall ganz automatisch das richtige „Turn-taking“.

Bleibt jedoch ein längerer Gesprächsbeitrag einer Person gänzlich ohne so genanntes back-channelling, völlig ohne phatisches feed-back, ist das für diese Person nicht sehr angenehm. Man erwartet Zwischenreaktionen, die zwar keine direkt unterbrechende Funktion haben, jedoch signalisieren, dass das Gegenüber aufmerksam ist. Dieses back-channelling erfolgt einerseits durch bewussten oder unbewussten Gesichtsausdruck sowie durch Gestik und Körperhaltung, andererseits aber auch durch Interjektionen wie die oben angeführten. Alles zusammen vermittelt dem Gesprächspartner Emotionen, Mitdenken – eben die aktive Teilnahme am Gespräch. Fehlt beides und unser Gegenüber „glänzt“ vielleicht auch noch durch ein Poker-face, wissen wir nicht, woran wir sind – es irritiert uns.

Vermuten wir bspw. vom Gesprächspartner emotionale Zustimmung zu etwas Angenehmem, so erwarten wir gleichzeitig zu unserer Aussage vielleicht ein „ja, sehr gut“ oder „toll“ oder Ähnliches.

Wie schon oben erwähnt, geschieht die Kommunikation expressiver Bedeutung prinzipiell immer auf mehreren Ebenen und hier wiederum durch unterschiedliche Phänomene (siehe Drescher 1997).

- Linguistische Ebene: Sprachinhalt, Stimme, Prosodie (Akzentuierung, Sprechmelodie) usw.

- Paralinguistische Ebene: Gestik, bewusster und unbewusster Gesichtsausdruck, Körperhaltung usw.

Bei Interjektionen, wie z. B. „hey!“ oder „oh“ ist Bedeutungszuweisung meistens nur im Kontext möglich, wobei wiederum prosodische Elemente (Betonung, Intonation, Pausen) eine wichtige Rolle spielen, um Ambiguität auszuschließen.

Interjektionen haben die Funktion, Emotionen zu kommunizieren und die direkte Orientierung zum Gesprächspartner zu signalisieren. Sie erhalten und verbessern die Gesprächsatmosphäre und geben dem Gespräch sozusagen die „expressive color“. Durch den Ausdruck von Emotionen vermitteln sie Empathie und tragen auf diese Art dazu bei, dass ein Gespräch harmonischer verlaufen kann, dass es also „glückt“ (siehe auch Finotti 2009).

Argumentieren und Respektieren

Grundsätzlich trifft folgendes zu: Argumentieren ist nur notwendig, wenn etwas strittig ist. Daher wird es auch nur empfohlen, wenn die Angelegenheit sich in diese Richtung entwickelt. Wird ein Richtigkeitsanspruch, der nicht nur subjektiv sondern übergreifend (intersubjektiv) gelten soll, angezweifelt, muss er durch entsprechende Argumentation gestützt werden. Erfolgreiches Argumentieren setzt zudem immer voraus, dass die Beteiligten einander akzeptieren. Jedenfalls sollte eine Differenzierung zwischen kooperativer und antagonistischer Argumentation erfolgen. In der Regel wird in der Beratung wohl eher die erste Form gebraucht, da es ja darum geht, gemeinsam eine jeweils individuelle Lösung für die landwirtschaftliche Betriebsführung zu erarbeiten. Dies ist auch der Grundgedanke des Harvard-Konzepts (siehe Thiele 2010: 173ff), nämlich die Verbindung von Konsequenz in der Sache mit einer kooperativen Grundhaltung. Das Harvard-Konzept beschreibt, welche Punkte bei einer sachbezogenen Verhandlung zu beachten sind, die das Ziel einer „win-win-Situation“ hat.

Abhängig vom soziokulturellen Hintergrund und dem daraus bestehenden Weltwissen und Weltbild wird es voraussichtlich zu gewissen Behauptungen/Meinungen einen speziellen, bereits vorhandenen Zustimmungsgang geben (Herrmann et al. 2011). Dieser ist meist stark an die in der jeweiligen Gesellschaft hierzu gerade vorherrschende Ansicht gebunden. Kultur- und zeitabhängig (Was ist gerade modern?) werden bestimmte Dinge präferiert bzw. abgelehnt. Solche Grundhaltungen sind in der Argumentation generell zu berücksichtigen und zu respektieren.

In der einschlägigen Literatur sind unterschiedliche Argumentationsschemata zu finden. Ein nach Ansicht der Verfasserin leicht verständliches Schema wurde von Herrmann et al. (2001: 40) entwickelt. Sie stellen die Sprechhandlung des Argumentierens in den folgenden Schritten dar:

1. Standpunkt
2. Begründung
3. Schlussregel

Die drei Teile sind eng miteinander vernetzt. Bei Vermutungen und Voraussagen muss der verminderte Wahrheitsanspruch dem Hörer/der Hörerin jedenfalls explizit signalisiert werden (siehe Konversationsmaximen!).

Im Zusammenhang mit Wissenstransfer wurde bereits der Begriff der „unbestrittenen Vertikalität“ eingeführt. Ist diese im aktuellen Beratungsfall vorhanden, kann davon ausgegangen werden, dass Argumente allein schon aus diesem Autoritätsverhältnis heraus anerkannt werden (siehe auch Herrmann et al. 2011), weil das hohe Ansehen der argumentierenden Person diesen Effekt erzielt. Solche Argumente werden als

Autoritätsargumente bezeichnet. Neben der Expertise führt aber auch die Mehrheitsmeinung oder das Anführen von Gesetzen zum Ziel.

Bereits im vorigen Abschnitt wurde von der freiwilligen Selbstverpflichtung der Expertenschaft zu Sprachkultiviertheit und Verständigungskompetenz gesprochen. Dazu gehören auch eine gezielte Wortwahl beim Argumentieren und die Wahl des richtigen Kontexts beim Erklären. Beides ist imstande, bei der Zuhörerschaft unterschiedliche Assoziationen zu wecken. Mit diesen Assoziationen wiederum sind Emotionen verbunden, die in die richtige (gewünschte!) Richtung zu lenken vermögen. Selbstredend hat diese Fähigkeit auch etwas mit Wortschatzerweiterung zu tun. So ist es möglich, für neutrale Begriffe positive oder negative Synonyme zu finden und diese in der Argumentation entsprechend einzusetzen.

Ist beim Gegenüber auf diese Weise bereits ein Schritt in die richtige Richtung erfolgt, kann nach Hermann et al. (2011: 50ff) ein Argument durch folgende Mittel weiter gestärkt werden:

- Durch Aufzeigen der Relevanz des Themas,
- durch eine Bemerkung, die den Standpunkt deutlich illustriert,
- durch Aufzeigen der positiven oder negativen Folgen, wenn ein Argument befolgt bzw. nicht befolgt wird oder
- durch ein treffendes (mentales) Bild, das man im Kopf des Zuhörers entstehen lässt.

Ein zwischengeschaltetes Zugeständnis in der Art, dass auch die Gegenposition respektiert wird, kann zudem äußerst hilfreich sein, sollte aber die zuvor erfolgte eigene Argumentation nicht untergraben.

Speziell in schwierigen Situationen und wenn erweitertes Argumentieren dazu führt, dass vom Thema abgekommen wird, empfiehlt es sich, zwischendurch als Moderator/-in einzugreifen, um das Gespräch wieder auf das eigentliche Thema oder die ursprüngliche Problematik zurück zu führen.

Richtige Argumentation ist ein weites Feld, zu dem es genügend Literatur (auch mit praktischen Anleitungen) gibt. Es wird daher an dieser Stelle nicht detaillierter darauf eingegangen.

06. Die Beratungspraxis aus pädagogischer Sicht

Unter der Annahme, dass die agrarischen Beraterinnen und Berater die Grundlagen für eine effektive Beratung beherrschen, werden im vorliegenden Abschnitt wiederum nur einzelne wichtig erscheinende Aspekte beleuchtet.

Die Berufe Beratung und Lehre haben viel gemeinsam. In beiden Fällen geht es um Wissensvermittlung. Allerdings hat die Beraterschaft den großen Vorteil, dass die Beratung meist in kleinem Rahmen, d.h. unter vier Augen, erfolgt und zudem der oder die zu Beratende ja freiwillig zur Beratung kommt und daher bereits der Wille zum Lernen, zur Veränderung oder Verbesserung gegeben ist. Allein schon aus dieser Situation heraus ergibt sich eine stets wertschätzende und neutrale Haltung gegenüber der Klientel. Inwieweit Empfohlenes auch wirklich umgesetzt wird, bleibt den Betriebsführenden überlassen.

Im Prinzip sind hier die gleichen pädagogischen Grundlagen anzuwenden, die auch für erfolgreiches Unterrichten gelten (Faulhammer bzw. Forstner-Ebhart 2011/2012, Kaipel 2012).

In Vorbereitung der Beratungssituation sollten folgende Punkte geklärt bzw. erarbeitet werden:

1. **Wann, wie lange und wo** findet die Beratung statt, **welche Mittel** stehen zur Verfügung, **wer** nimmt daran teil, was ist der **Anlass** bzw. **welches Problem** ist Thema der Beratung? **Inhalt und Ziel** der Beratung fixieren! Was ist dem/der zu

Beratenden besonders wichtig? Alle in Betracht kommenden Umstände sind relevant.

2. **Wissensaufbereitung:** Wie bereits im entsprechenden Kapitel erwähnt, hat das zu vermittelnde Wissen zunächst fachlich entsprechend aufbereitet zu werden. Dies ist jedoch nur der kleinere Teil der Vorbereitung für eine spezifische und erfolgreiche Beratung. Die Aufbereitung des Wissens impliziert zudem, dass bereits vor der Beratung bekannt ist, um welches Thema es im Speziellen geht.
3. **Ziele, Methoden:** Nach der Wissensaufbereitung muss überlegt werden, WIE dieses Wissen an die Empfänger weitergegeben werden kann und welche Ziele dabei im Vordergrund stehen. Welche Methoden führen zum Ziel? Wie und mit Hilfe welcher Medien kann die Wissensvermittlung so gestaltet und aufgebaut werden, dass die Empfänger das Wissen quasi selbst erarbeiten und ihre Schlüsse daraus ziehen? Beratung ist Coaching!
4. **Anleiten, planen, Konfliktmoderation:** im Sinne der entstandenen Ambivalenzen bei anstehenden Entscheidungen. Lösungen überlegen und vorschlagen. Eventuell weitere Informationsquellen empfehlen. Der Klientel überlassen, welche Lösung angenommen wird!
5. **Empathie, Respekt und Geduld!!!**

Wie in Punkt 1 erwähnt, muss der Anlass für die Beratung bzw. das eigentliche Problem genau konkretisiert werden. Es darf an dieser Stelle nochmals wiederholt werden, dass dem Berater/der Beraterin immer bewusst sein sollte, dass er bzw. sie trotz aller Bemühung um neutrale fachliche Information stets aus persönlicher Sicht spricht und handelt (siehe Abschnitt Wissenstransfer). Zudem ist zu beachten, dass bei der Beratung meist nicht alle anwesend sind, die Einfluss auf das weitere Geschehen am Hof besitzen. Im Gespräch lässt sich herausfinden, wer im Endeffekt die Entscheidungen trifft oder zumindest wesentlich beeinflusst oder am meisten von Änderungen betroffen ist.

Jedenfalls erfährt der Beratungsverlauf selbst umso mehr Erleichterung, je besser er vorbereitet ist, vor allem dann, wenn ein heikles Thema zur Sprache kommt.

Daher ist es von Vorteil, sich bei der Erarbeitung der Ziele und Methoden ev. auch ein passendes Einstiegsszenario zu überlegen, aus dem heraus dann die Erarbeitung der Thematik geschehen kann.

Die Aufmerksamkeit ist jeweils zu Beginn und am Ende der Beratung am höchsten – die erste und die letzte Information werden am besten im Gedächtnis behalten. Daher sind die ersten und letzten Minuten zu nützen, um das Wichtigste zu erwähnen bzw. nochmals zu wiederholen oder zusammen zu fassen.

Es wurde bereits erwähnt, dass der Wissenstransfer bzw. die Beratung adressatenspezifisch zu erfolgen hat. In diesem Sinne sollte unbedingt auch eine didaktische Reduktion des Fachwissens vorgenommen werden, um den/die Hörer/-in nicht zu überfordern. Diese Reduktion kann oder soll inhaltlich sowohl qualitativ (bzgl. der Schwierigkeit) und quantitativ (bzgl. des Umfangs) vor sich gehen. Eine weitere Reduktion kann die Form der Darstellung betreffen. Auf diese Weise wird komplexes Material leichter erklärbar und verständlich – gerade bei der Einführung der Ökobilanzierung wird eine qualitative Reduktion notwendig sein.

Hohe Bedeutung kommt der Erarbeitung des Nutzens für die Betriebsführenden zu. Im Vorhinein erarbeitete passende Beispiele und Analogien sind hierbei hilfreich. Es ist auch von Vorteil, geeignete (emotionale) Assoziationen und Schlussfolgerungen zu erarbeiten, da die Aufnahme und Integration des neuen Wissens dadurch erleichtert wird.

In der Annahme, dass die Beratung gut vorbereitet ist, wird hier ein möglicher Beratungsablauf in den einzelnen Phasen angeboten:

- Einstiegsszenario (Beispiele siehe unten)
- Problemstellung entdecken
- Vorstellungen entwickeln
- „Beratungsprodukt“ herstellen
- „Beratungsprodukt“ diskutieren
- Zugewinn definieren
- Sicher werden und entscheiden (lassen!)

06.01 Kreativität in der Beratung

Individualisierung heißt das neue Zauberwort für Lehrer und Berater: Wie das Ziel – neues (Anwendungs-)Wissen und eine neue Einstellung und damit Entscheidungen betreffend die Betriebsführung – erreicht wird, läuft individuell unterschiedlich ab. Vom Berater, der hier bewusst auch Coach genannt wird, werden unterschiedliche Zugänge zu einem Problem eröffnet, sodass in Selbstverantwortung und Eigeninitiative neues Wissen erarbeitet wird und in die Umsetzung mündet. Indem Kreativität in die Beratung eingebracht wird, werden Emotionen geweckt, die mit dem neuen Wissen verknüpft werden. Nur, wenn Wissen mit Emotionen verknüpft ist, ist es ein bleibendes und nutzbringendes Wissen. Die hieraus entstehende Motivation und eine fragende Gesprächsführung in der Beratung leiten im Endeffekt zur Entscheidung.

Individualisieren bedeutet:

- Alle Modalitäten ansprechen: visuell, auditiv, kinästhetisch...
- Das Wissen auf unterschiedliche Weisen vermitteln, um Aufmerksamkeit und Verstehen zu sichern. Paraphrasieren (lassen)!
- Abwechslungsreiche Gestaltung (andere Zugänge zum Problem aufzeigen)

Selbstredend geht es in der Beratungssituation – speziell wenn es um die Einführung der Ökobilanzierung geht – nicht nur allein um Wissensvermittlung. Schließlich sollen die Landwirte und Landwirtinnen auf problematische Aspekte in ihrer Betriebsführung aufmerksam gemacht und zu einer nachhaltigeren Wirtschaftsweise veranlasst werden. Damit muss u. U. eine Einstellungsänderung einhergehen, und es muss die Sicherheit geliefert werden, dass auch neue Wege zum Ziel führen.

Sattlberger (2012) und Kaipel (2012) beschreiben hilfreiche Kommunikationstechniken für Diskussionen und Entscheidungsfindung, die auch und speziell in der Beratung Anwendung finden:

- Beziehung zueinander abklären
- Ich-Botschaften
- Spezifisch sein (unspezifisch wäre: du machst immer, jeder, alle...)
- Normalisieren – auf sachliche Ebene bringen
- Beschreibend (nicht: falsch, gut...)
- Spiegeln bzw. Paraphrasieren
- Konstruktiv nachfragen
- Konkretisieren
- Visualisieren
- Beispiele liefern
- Konstruktiv sein

- Pacing (NLP): Angleichung an verbales und nonverbales Verhalten des Gegenübers
- Vermeiden:
 - Warum-Fragen: diese treiben in die Enge
 - „aber“: stattdessen „und“ – verbindet gleichwertig
- Stehen lassen und weitergehen: bewusst entscheiden
- Ehrliche Wertschätzung, Anerkennung und Komplimente von Herzen

Die Kommunikation muss kongruent sein – das bedeutet, dass das Gesagte mit Mimik, Gestik und Körpersprache übereinstimmen muss. Verbale und nonverbale Ebene müssen einander ergänzen.

In diesem Zusammenhang darf das bekannte 4-Ohren-Modell von Schulz von Thun (1981) erwähnt werden, das psychologische und linguistische Theorien vereint. Was wird auf verschiedenen Ebenen mit einer (verbalen) Äußerung wirklich kundgetan:

1. Sachebene – worüber möchte ich informieren (Sachverhalte)
2. Selbstkundgebung – wer bin ich, Ich-Botschaft oder implizit
3. Beziehungsebene – was halte ich von dir, wie stehe ich zu dir (Formulierung, Tonfall, Mimik, Gestik...)
4. Appell – was will ich von dir, was möchte ich erreichen (offen oder verdeckt)

Ein Beispiel dafür wäre die kurze Frage:

„Warum ist die Tür offen?“

Umgelegt auf die 4 Ebenen des 4-Ohren-Modells von Schulz von Thun könnte man diesen Satz so interpretieren:

Sachebene: „Die Tür ist offen.“

Ebene der Selbstkundgebung (Ich-Botschaft, offen oder verdeckt): „Ich bin erkältet.“

Beziehungsebene: „Du weißt, dass ich erkältet bin.“

Appell: „Mach endlich die Tür zu!“

Die Interpretation könnte aber auch so aussehen:

Sachebene: „Die Tür ist offen.“

Ebene der Selbstkundgebung: „Ich weiß nicht, wozu die Tür offen steht.“

Beziehungsebene: „Du wirst wissen, wozu du sie offen gelassen hast.“

Appell: „Erkläre mir, wozu du die Tür offen gelassen hast!“

Um Missverständnisse und eine gestörte Kommunikation zu vermeiden, ist es daher empfehlenswert, diese Ebenen bei heiklen Äußerungen direkt zu verbalisieren. Dies kann durch die oben genannten Kommunikationstechniken verwirklicht werden (Ich-Botschaften, normalisieren, usw.).

Da dem Einstieg in die Beratung hohe Bedeutung zukommt, werden hier einige Beispiele angeführt, wie dieser erfolgen kann. Die weiteren Phasen der Beratung, wie oben angeführt, werden hier nicht genauer ausgearbeitet. Diesbezüglich wird auf das Praxisbeispiel im nächsten Abschnitt verwiesen.

Einstieg in die Beratung

Der Einstieg in die Beratung ist die Visitenkarte für den Berater oder die Beraterin. Er hat Erschließungsfunktion, spricht vielleicht Gefühle an, lockert auf und dirigiert in die richtige Richtung.

Grundsätzlich kann der Einstieg induktiv (Abstraktion mittels Fallbeispiel) oder deduktiv (Überblick über die kommende Beratung) geschehen.

Mögliche Einstiegsszenarien für die Beratung

- Impuls mit Bild, Zitat, Spruch, Witz...
- Provokation mit Text oder Bild
- Konfrontation mit aktuellem Tagesereignis/realem Problem
- Simpel: einfach Information, was heute am Programm steht

Bilder, Fotos und Ähnliches kommentieren, dokumentieren, kontrastieren, setzen Signale, schaffen Atmosphäre, bilden Assoziationen, sind Metapher für etwas, sind jedoch NICHT die Hauptsache!

06.02. Mentale Simulation und emotionale Imagination

Aufbauend auf dem Wissen der vorigen Abschnitte ist es leicht nachzuvollziehen, dass mentale Simulation und emotionale Imagination in einer Entscheidungssituation äußerst hilfreich sein können, um Handlungsfähigkeit herzustellen. Durch die mentale Simulation oder Imagination werden Ereignisse für machbarer oder wahrscheinlicher gehalten, wodurch wiederum die Handlungsbereitschaft steigt (Hänze 2002: 26ff). Zugleich werden dabei Emotionen aufgebaut oder vorhandene Emotionen intensiviert, wodurch eine Entscheidung erleichtert wird.

Es hat sich gezeigt, dass die Simulation eines Prozesses in dieser Hinsicht wirkungsvoller ist als die Simulation von Ergebnissen/Zielen, da die Imagination von Prozessen die Umsetzung einer Handlung erleichtert. Wichtig dabei ist, dass die Imagination selbstbezogen ist und nicht auf jemand anderen. Letzteres wird als distanzierte Imagination bezeichnet und hat weitaus geringere Wirkung auf die Handlungsbereitschaft. Imagination von Handlungszielen hingegen beeinflusst Zielsetzung und Motivation einer Person. Abhängig von der Art der Problematik ist daher in der Praxis darauf Rücksicht zu nehmen, ob eher ergebnis- oder prozessorientierte Imagination zum Ziel führt.

In wissenschaftlichen Versuchen hat sich gezeigt, dass auch die Art der Informationsvorgabe entscheidenden Einfluss besitzt und zudem die explizite Aufforderung zur Imagination erfolgen muss. Narrative (erzählende) Form der Informationen, durch die Emotionen bzgl. der Handlungsoptionen aufgebaut werden, hat günstigeren Einfluss als z. B. eine Liste von Merkmalen oder eine Aufzählung von Vor- und Nachteilen.

Fazit aus den letzten Sätzen ist: Mentale Simulation von Handlungen, Konsequenzen und Ereignissen ist von hoher Bedeutung für die Handlungsplanung!

Die Imagination emotionaler Zustände stellt laut Hänze eine Möglichkeit der emotionalen Amplifikation dar bzw. kann diese wirkungsvoll unterstützen.

Durch emotionale Imagination kommt es zu einer stärkeren Polarisierung und zu erhöhter Handlungsbereitschaft. Die Tendenz, ein Entscheidungsproblem tiefer zu durchdringen, sinkt damit, weil die nötige Sicherheit und Entscheidungsfähigkeit aus der Imagination gewonnen werden. Durch eine distanzierte Imagination gelangten Versuchspersonen zu weniger klaren emotionalen Bewertungen und daher in einen Konflikt und in Entscheidungsschwierigkeiten. Hier steigt die Tendenz zu mehr Informationsbeschaffung und daher auch wieder zu erhöhtem Zeitaufwand.

Strumpler (2011) kommt in seiner Dissertation zum zentralen Ergebnis, dass es zwei Treiber der Informationsbewertung gibt:

1. Stärke der Meinung
2. Ambiguitätseinstellung

Die Kompetenz einer Person auf dem jeweiligen Gebiet hat Einfluss auf beide Parameter. D.h., Stärke der Meinung und Ambiguitätseinstellung steigen mit zunehmender Kompetenz.

Komplexe Entscheidungsprobleme führen dazu, dass die im Konflikt stehende Person das Problem schlussendlich lieber vereinfacht als ausgeklügelte Entscheidungsregeln anzuwenden. Für die Anwendung in einer Beratungssituation bedeutet dies, effektive Hilfestellung bei der emotionalen Imagination bzw. mentalen Simulation zu leisten, indem ein Szenario z. B. detailgenau beschrieben wird oder – noch viel besser – dazu angeregt wird, sich dieses Szenario vorzustellen und dadurch reelle Emotionen ausgelöst werden.

07. Umsetzung in der Beratungspraxis

Das hier folgende Beispiel einer Beratung und Entscheidung unter Ambivalenz ist bewusst *nicht* dem landwirtschaftlichen Hintergrund entnommen, um nicht etwas vorwegzunehmen, was unter Umständen in einem anderen Kontext mit anderen Personen völlig anders verlaufen kann. Es wurde nach einem bzgl. der ambivalenten Voreinstellung vergleichbaren Thema gesucht, das zudem in Metaphern auch für die Landwirtschaft herhalten kann. Daher wurde für das Praxisbeispiel die Situation einer Ernährungsberatung für einen zu gewichtigen (dicken) Mann mittleren Alters und durchschnittlicher Bildung (angestellter Buchhalter – sitzende Tätigkeit), der bereits unter diversen dadurch entstandenen Gesundheitsstörungen leidet, gewählt. Die Beratung erfolgt hier durch eine äußerst engagierte Ernährungsberaterin (Diätologin). Das Umfeld des Patienten sowie sein soziokultureller Hintergrund sind ländlich geprägt. Ort der Beratung ist ein Krankenhaus in seiner Nähe.

Sowohl in diesem medizinischen Fall als auch im Fall der agrarischen Beratung hinsichtlich der Ökobilanzierung und einer künftigen ökologischeren Wirtschaftsweise besteht beim zu Beratenden eine gewisse Ambivalenz bezüglich der weiteren Schritte und Entscheidungen. Bei beiden besteht vermutlich der Wille zur positiven Veränderung irgendwo im Hintergrund; bei beiden muss jedoch durch Information und Beratung die Einstellung dazu erst soweit gestärkt werden, dass es letztendlich wirklich zu einer Veränderung im Verhalten kommt.

Dieser in beiden Arten von Beratung vorhandene, bewusst lenkende Effekt hat auf sensible Art und Weise erzielt zu werden.

Die gesamtkörperliche Verfassung und Gesundheit des Menschen sowie der gesundheitliche Zustand einzelner Organe oder Körperteile kann verglichen werden mit der ökonomisch-ökologischen „Gesundheit“ und Langlebigkeit eines landwirtschaftlichen Betriebes, der auch stets als funktionierende Gesamtheit in einem Ökosystem zu betrachten ist. Hier wie dort ist auf die langfristig schädliche Wirkung bestimmter Verhaltensweisen Bedacht zu nehmen.

Das nun folgende Beispiel wird als Dialog zwischen Beraterin (B) und Patient (P) dargestellt und im Anschluss erklärt, wie eine entsprechende Beratung im landwirtschaftlichen Bereich zum Thema Ökobilanzierung aussehen könnte.

07.01 Schokolade macht glücklich

Vorannahme

Es wird in diesem Beratungsbeispiel davon ausgegangen, dass Patient und Beraterin einander bereits kennen, da die Diätberatung Teil der medizinischen Behandlung des Patienten ist. Die erste Beratung zeigte kaum Erfolg, weil der Patient stets wieder in seine alten Ess- und Lebensgewohnheiten (zu viel Süßes, zu viel Fett, kaum Bewegung) zurückfällt. Psychischer Hintergrund: der Patient hatte bereits vor längerer Zeit eine psychisch belastende Scheidung durchzumachen, ist beruflich nicht wirklich zufrieden und derzeit noch sehr unsicher, wie er sein

Leben neu gestalten könnte. Das Alleinsein macht ihm zu schaffen, er befindet sich in einer leichten Depression und verfällt zusehends mehr der ungesunden Lebensweise. Trotzdem ist zu bemerken, dass ein Bemühen um eine der Gesundheit und Psyche zuträglichere Lebensweise vorhanden ist. Für die Beratung bedeutet das: das Problem ist an sich bereits konkretisiert – es geht darum, dass der Patient lernt, gesünder zu essen, gesundes Essen auch zu genießen und gleichzeitig lernt, Spaß an Bewegung und leichteren Sportarten zu haben und dass er insgesamt sein Leben wieder besser in den Griff bekommt. Die einzelnen Aspekte bedingen einander. Ambivalenz besteht insofern, dass der Patient zwar gesünder und beweglicher sein möchte und ihn seine jetzige Lage unglücklich macht, es aber in seiner depressiven Stimmung leichter ist, zu Hause zu sitzen und zu essen – vorzugsweise Mehlspeisen und Süßes – als sich bspw. zu einem Spaziergang aufzuraffen. Essen verschafft schnelle, wenn auch nur kurzfristige, Befriedigung. Durch ständige Rückfälle in sein ungesundes Essverhalten und bewegungsarmen Zeitvertreib ändert sich auch nichts an seinen ärztlichen Befunden und an seinem Allgemeinzustand – sowohl physisch als auch psychisch. Er hat daher den Eindruck, dass seine (nicht sehr motivierten) Bemühungen eigentlich umsonst sind.

Anmerkung

In Teilen ist diese Vorannahme durchaus auch mit einer landwirtschaftlichen Beratung zu vergleichen – Berater und Landwirt kennen einander, es gab schon öfter Beratungen, psychische Belastung und Frustrationsaufbau durch erschwerte Bedingungen am Betrieb auf Grund neuer Gesetze, Familiensituation, Übergabe etc., Probleme bei der möglichen Um- oder Neuorganisation bzw. im Management des Hofes. Umweltfreundlicheres Management zeigt meist keinen schnellen Erfolg – ein Grund mehr, wieder in alte Gewohnheiten zurückzufallen. Rasch einsetzbare, drastische Maßnahmen führen oft zu einem kurzfristigen (finanziellen) Erfolg, schaden aber meist der Natur und vermindern die Nachhaltigkeit des Betriebs.

Darstellung als Dialog

Der folgende Dialog wird aus technischen Gründen so dargestellt, dass die Äußerungen stets zeitlich voneinander getrennt sind, was sie in natura nicht immer sind: einzelne Teile von Äußerungen überlagern einander naturgemäß oft – z. B. bei der Begrüßung oder kurzen Interjektionen – auch wenn die Gesprächspartner grundsätzlich bemüht sind, einander nicht zu unterbrechen. Eine exakte Transkription stellt auch diese Überlagerungen dar. Dies ist jedoch für den aktuellen Zweck nicht unbedingt erforderlich und führt außerdem zu einer komplizierteren Lesbarkeit als die hier verwendete „Nacheinander-Darstellung“ der Aussagen. In Klammern wird teilweise der – meist emotionale – nonverbale Anteil der Äußerungen beschrieben wie Mimik, Gestik und unbewusste Körpersprache oder andere erwähnenswerte Einzelheiten.

Die Beraterin (B) versucht zu Beratungsbeginn sensibel zu erfragen, was der Patient (P) bereits von sich aus erreicht hat und wie es ihm in den einzelnen Lebensbereichen geht. Gleichzeitig wird durch das mehrfache Ansprechen einer gesünderen Lebensweise diese in seiner Einstellung möglichst gestärkt. Der Einstieg erfolgt einfach als Mitteilung, was bei dieser Beratung am Programm steht, verbunden mit einem Vorschlag, der zu einem guten Konzept führen soll.

B: Guten Morgen, Herr P! Bitte nehmen Sie Platz! Wie geht es Ihnen?

P: Guten Morgen, Frau B! Danke, es geht mir ganz gut. Die Befunde sagen nur vermutlich etwas anderes.
(verzieht den Mund, um Unbehagen anzudeuten)

- B (lächelt und nickt):** Es soll Ihnen noch viel besser gehen als nur „ganz gut“. Jetzt beginnt der Sommer, da möchten Sie sicher fit sein für Ausflüge oder andere Unternehmungen! Wir haben heute eine volle Stunde Zeit, um über Ihre aktuelle Situation und Ihre Fragen zu sprechen. Gibt es gleich zu Beginn etwas, das Sie loswerden möchten oder eine Frage Ihrerseits? Wie ist es Ihnen denn bisher mit Ihrer Diät gegangen?
- P (kurz nachdenklich, dann resignierend):** Hm – nein, eigentlich nichts Konkretes. Mit dem Diäthalten ist es so – manchmal geht’s, aber oft passiert es mir dann doch wieder, dass ich zwischendurch etwas esse, was ich nicht essen sollte oder einfach zu viel. Vor allem am Abend, wenn ich allein zu Hause sitze, verliere ich die Kontrolle. Da war ich den ganzen Tag „brav“ mit der Diät, und dann verpatze ich alles wieder. Aber ich brauche das dann eben. Schokolade bzw. das Essen ist dann einfach die Belohnung am Abend oder manchmal auch zwischendurch während des Tages.
- B (anerkennend):** Das heißt, Sie bemühen sich eigentlich sehr um Ihre Gesundheit. Es gelingt Ihnen nur vor allem abends nicht, sich selbst vom Essen abzuhalten. Da fühlen Sie sich allein und dann trägt das Essen einfach zu Ihrer Befriedigung bei. Ist es so? (Paraphrase und Rückfrage)
- P (nickt):** Ja, leider und dabei ärgere ich mich dann in der Nacht schon, dass ich wieder zu viel gegessen habe. Denn das führt dazu, dass ich schlecht schlafe.
- B (normalisierend):** Das kann ich gut verstehen, da geht es bestimmt nicht nur Ihnen so. Und wie geht es Ihnen denn inzwischen persönlich? Nehmen Sie sich Zeit, um unter Leute zu kommen, etwas zu unternehmen?
- P (winkt ab):** Nein. Ich komme eigentlich nicht wirklich dazu. Bei den meisten Unternehmungen kann ich nicht so mit wie die anderen; da lasse ich es lieber gleich ganz. Bevor ich mehr mit Freunden unternehme, möchte ich lieber, dass es mir insgesamt besser geht.
- B (die Betonung auf den Ausdruck „gesündere Lebensweise“ legend):** Es ist sicher von Vorteil, wenn wir für Sie ein Konzept entwickeln. Ich freue mich, dass Sie heute nochmals gekommen sind, denn das zeigt mir, dass Sie grundsätzlich schon an sich arbeiten wollen und eine gesündere Lebensweise anstreben. Mit einer gesünderen Lebensweise fühlen Sie sich insgesamt wohler und leistungsfähiger. Es ist einfach zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch sehr schwierig für Sie. Deshalb habe ich mir für den heutigen Termin Folgendes überlegt: Entwerfen wir gemeinsam ein Zielbild – so wie Sie es gern hätten! Sie stellen sich vor, ihre gesundheitlichen Probleme wären gelöst, Sie fühlen sich rundum gesund und fit, und Ihre persönliche Situation ist privat und beruflich erfreulich. Wir werden dieses Zielbild möglichst genau konkretisieren. Wie wir das machen, erkläre ich Ihnen noch genauer.
- Im Anschluss erstellen wir dann einen Plan, wie es weitergeht. Ist das für Sie in Ordnung?
- P (noch relativ unbeeindruckt):** Okay. Aber die Befunde...?
- B:** Die legen wir einstweilen zur Seite – das sind nur Zahlen. Wir schauen uns die Befunde später an.
- P (lehnt sich zurück und wartet der Dinge, die da kommen sollen):** Okay.
- B (aufmunternd):** Wir kümmern uns jetzt gemeinsam darum, herauszufinden, was Sie glücklich macht. Und zwar ganz detailliert. Ich bitte Sie dabei um Ihre Mitarbeit! Wir beginnen mit Ihrem beruflichen Umfeld. Ich bitte Sie, sich einmal - ganz unabhängig davon, wie es jetzt ist – zu überlegen, wie sie es gern hätten. Was wünschen Sie sich? Lassen Sie sich dabei von Ihren Gefühlen leiten! Wenn es mit Ihrem jetzigen Beruf nichts zu tun hat, ist das auch in Ordnung. Stellen Sie sich ganz intensiv vor, was und wie Sie es gern hätten und sagen Sie es mir!
- P (erst vorsichtig, dann langsam kreativer werdend):** Hm – an sich ist das schon der richtige Beruf für mich, denke ich. Aber ein bisschen mehr Herausforderung wäre toll. Ich könnte mir vorstellen, eine Buchhaltungsabteilung zu leiten; ich glaube, das würde mich glücklich machen – selbst eine leitende Position zu haben.

- B (interessiert):** Sagen Sie mir auch, wie sich das anfühlt, wenn Sie annehmen, es wäre Realität! Wie geht es Ihnen dabei? Merken Sie das an sich auch körperlich, wie gut es Ihnen dabei geht? Woran merken Sie es? Vielleicht können Sie es leichter einordnen, wenn Sie dieses gute Gefühl auf einer Skala von 1 – 10 beurteilen. 10 ist dabei die beste Beurteilung.
- P (richtet sich aus seiner lehrenden Haltung auf):** Das fühlt sich toll an. Ein richtiger Motivationsschub! Ich stelle mir vor, ich habe mein eigenes Büro und ein nettes, kleines Mitarbeiterteam. Ich fühle mich gleich viel dynamischer und wertvoller. Auf der Skala würde ich das sicher mit 10 beurteilen.
- B (erfreut):** Wow, und ich bin sicher, das liegt innerhalb Ihrer Möglichkeiten, wenn Sie das wirklich anstreben! Wenn Sie sich das so vorstellen – wie sehen Sie sich selbst da in Bezug auf Ihre Gesundheit und Ihren körperlichen Zustand?
- P (mit sicherer Stimme):** Wie gesagt – da sehe ich mich ganz dynamisch, d.h. schlanker, beweglicher als jetzt und attraktiver. Und das gibt mir Auftrieb.
- B:** Das klingt wirklich erstrebenswert, oder? Jetzt gehen wir den nächsten Bereich an: Ihre Freizeit – also Ihr Privatleben. Bitte stellen Sie sich wieder vor, wie Sie es gern hätten etc.

Im Dialog zwischen Beraterin und Patient wird nun jeder Einzelbereich des Patienten auf diese Weise emotional imaginiert, um auf diese Art ein erstrebenswertes Zielbild zu entwerfen und die Einstellung des Patienten zu einer gesunden Lebensweise und Ernährung zu stärken. Anstatt ein statisches Zielbild zu entwerfen, wäre es u. U. sogar noch besser, sich den Weg zu einem Zielbild vorzustellen, also den Prozess nachzuvollziehen. Denn die berufliche Weiterentwicklung kann ja nur mit physischer und psychischer Gesundheit erreicht werden.

Alternativ zu dieser sehr positiven Imagination könnte nach einer Illustrierung des derzeitigen Standpunktes auch ein Aufzeigen der positiven und negativen Folgen von Einhaltung bzw. Nicht-Einhaltung der Ernährungsrichtlinien und Verhaltensweisen erfolgen. Das heißt, zwei Richtungen werden simuliert oder imaginiert, in die es gehen kann: Einhaltung – weniger Gewicht, gesünder, beweglicher, mehr körperliche Ressourcen, besseres Immunsystem, ganzheitlich fitter, mehr Erfolg beruflich und privat. Nicht-Einhaltung provoziert gesundheitlichen Abstieg sowie berufliche und private Stagnation. Wie auch bei der anderen Imagination sollten die obigen Begriffe jedoch sehr genau aufgeschlüsselt und spezifiziert werden – nur „gesünder“ und „mehr Erfolg beruflich und privat“ ist viel zu wenig genau und wenig attraktiv. Auf diese Weise wird die Relevanz einer Änderung in der Lebensart aufgezeigt und Emotionen werden damit verknüpft.

Eine weitere Ressource stellen Freunde oder Verwandte des Patienten dar – die Beraterin fragt den Patienten, was diese empfehlen würden („Was würde Ihnen Ihr bester Freund (Ihr Bruder oder Ihre Schwester) raten?“). Wie könnte der Dialog weitergehen? Ist die handlungsleitende Motivation groß genug für eine konsequente Ernährungs- und Lebensumstellung?

- B (anerkennend):** Ich gratuliere Ihnen! Sie haben sich selbst jetzt ein tolles Zielbild erstellt. Nun müssen wir nur noch eruieren, wie Sie dorthin kommen. Sie haben selbst gesagt, dass Sie in der Vorstellung von sich selbst dann jeweils das Bild eines dynamischen, schlanken und attraktiven Mannes vor sich haben.
- P (motiviert, aber zweifelnd):** Ja, der Weg dorthin ist aber schon weit und hart. Ich weiß genau, wenn zwischendurch ein Rückschlag kommt, falle ich wieder zurück in meine alten Gewohnheiten.
- B (lächelt, dann konstruktiv):** Das mag auf den ersten Blick so aussehen (Brückensatz, „aber“ vermeiden!). Sie unterteilen sich den Weg am besten in kleine Schritte, damit es leichter wird. Dann gibt es für Sie auch immer kleine Zwischenerfolge. Wir können diese kleinen Zwischenschritte gemeinsam erarbeiten und notieren, damit Sie Anhaltspunkte haben. Ich denke, dass Ihnen das bei der konsequenten Einhaltung der Ernährungsrichtlinien und der anderen Maßnahmen behilflich sein wird. Sie wissen ja: je mehr Sie sich bewegen, desto beweglicher

werden Sie auch, desto mehr dürfen Sie auch essen und die Bewegung und der Sport machen Ihnen dann auch mehr Spaß, vor allem in Gemeinschaft. Die Werte auf den Befunden werden dann ganz automatisch besser. Aber das spüren Sie dann körperlich und seelisch auch so, ohne dass irgendwelche Tests gemacht werden. (Die Beraterin nutzt partielle Rekurrenz, um das Konzept Bewegung beim Patienten zu verankern: bewegen, beweglich, Bewegung)

P (langsam sicherer werdend): Ja, so könnte es vielleicht besser gehen. Aber ich weiß nicht, wie ich da beginnen soll, das ist es ja. Wenn dann schon erste Erfolge da sind, ist es leichter weiter zu machen.

B (normalisierend): Das ist wirklich nicht leicht, ich kann das nachvollziehen. Wissen Sie, ich war einmal in einer ähnlichen Situation. Mir hat es dann sehr geholfen, dass ich mich einer guten Freundin anvertraut habe. Gibt es jemanden in Ihrem Umfeld, dem Sie so vertrauen, dass Sie ihn oder sie wirklich einbinden können und wo Sie absolute Unterstützung bekommen?

P (wieder zweifelnd, zieht die Luft seitlich durch den Mundwinkel ein): Hm, ja schon – naja, nein, aber das hat ja doch keinen Sinn – wir können nichts miteinander unternehmen, der Max ist viel zu aktiv, da keuche ich nur hinterher, geniere mich und habe das Gefühl, ihn zu behindern. Das drückt mich dann wieder nieder – und was hilft mir dann? Essen...

B (wieder normalisierend): Vielleicht müssen Sie diesen anfänglichen Nachteil, dass Sie sich ein wenig genieren, einfach in Kauf nehmen dafür, dass es bald besser und leichter geht.

Und außerdem: es gibt keinen Grund sich zu genieren, wenn man eine gesündere Lebensweise anstrebt. Ganz im Gegenteil! Der Max wird Ihnen dabei zusehen, wie es von Tag zu Tag besser wird und Sie bewundern! Und die Entscheidung, Ihnen zu helfen, überlassen Sie am besten ihm selbst. Sie tragen keine Verantwortung für sein Vergnügen.

Die empfohlenen Zwischenschritte beschreiben nicht die zu erreichende Gewichtsabnahme, sondern beziehen sich auf kleine zu setzende Maßnahmen, die zum gewünschten Erfolg führen. Zu Beginn kann bspw. die Aufgabe stehen, des Abends ab einer bestimmten Uhrzeit nichts mehr zu essen oder täglich eine halbe Stunde für Bewegung (Spaziergang, Schwimmen o.ä.) einzuplanen. Als Ersatzbefriedigung für das bisherige „Belohnungsverhalten“ des Patienten (nämlich Süßes zu verschlingen) wäre es möglich, durch eingehaltene Zwischenschritte erzielte Erfolge als Belohnung deutlich zu machen.

Es wird hier nicht als notwendig erachtet, diesen Beispieldialog zu Ende zu führen.

Gegen Ende der Beratung werden die einzelnen Zwischenschritte schriftlich festgelegt mit der Möglichkeit für den Patienten, später etwas dazu zu notieren: ist der Zwischenschritt gelungen, was war leicht oder schwer, sind körperliche oder anderweitige Erfolge spürbar? In den letzten Minuten der Beratung werden die wichtigsten Punkte nochmals wiederholt, um sie – vor allem emotionell – fest beim Patienten zu verankern.

Da dieser medizinische Fachbereich und Diätberatung selbstredend nicht Spezialgebiete der Verfasserin sind, wird an dieser Stelle gebeten, fehlendes, ungenaues oder nicht ganz richtiges Fachwissen in diesem Dialog zu entschuldigen. Trotzdem wurde dieses (nur erdachte) Beispiel als metaphorisch passend und vergleichbar zu einer landwirtschaftlichen Beratung mit dem Hintergrund der Ökobilanzierung angesehen und daher hier verwendet.

07.02 Anwendbarkeit in der agrarischen Beratung

Umgelegt auf ein Beratungsgespräch mit dem Thema Ökobilanzierung und Ökologisierung eines landwirtschaftlichen Betriebes bedeutet dies:

Zu Gesprächsbeginn kann die gemeinsame Erarbeitung eines imaginierten Bildes vom Idealbetrieb an der Tagesordnung stehen. Was ist für den/die Betreffende/-n erstrebenswert

und welche Emotionen sind damit verbunden? Allerdings ist dabei zu beachten, dass dieses emotionale Bild nicht vom jeweils Beratenden „gemalt“ (also vorgegeben) wird, sondern diese/-r dabei rein nur unterstützend wirkt. Zur emotionalen Imagination muss eine explizite Aufforderung erfolgen. Der oder die Betriebsführer/-in wird angeregt, sich ein ideales Bild auszumalen, sich ev. bestimmte Szenen oder Situationen/Arbeitsprozesse bildlich vorzustellen und damit Emotionen zu verknüpfen. Je nachdem, welche Problematik gerade ansteht (z. B. Düngung o.a.), kann die Art des Bildes dabei vorgeschlagen werden. Dabei kann bspw. auch auf eine eventuell anstehende Hofübergabe und die weitere Zukunft des Betriebes Bezug genommen werden.

Voraussichtlich wirkt eine solche emotionale Imagination oder mentale Simulation am besten, wenn auf ein oder zwei ganz spezielle Aspekte in der Bewirtschaftung Bezug genommen wird und dazu aufgefordert wird, sich diese im gewünschten Zustand (oder den erstrebten Prozess) vorzustellen und im Vergleich dazu auch den IST-Zustand zu imaginieren.

Nach dieser „Zeichnung“ eines wünschenswerten Betriebes, der nicht nur ökonomisch sondern auch ökologisch langfristig funktioniert, kann – rein informativ und jede negative Wertung vermeidend! – auf die individuellen Ergebnisse aus der Ökobilanzierung eingegangen werden. Ableitend aus den Ergebnissen kann auch die Wirkung einer gleichbleibenden Hofbewirtschaftung dargestellt werden.

In Form von symbolhaften Bildern kann das obige Beispiel aus dem Gesundheitsbereich für Vergleiche mit einem landwirtschaftlichen Betrieb erhalten.

Im Weiteren wird der Weg zu einer ökologischeren Bewirtschaftung gemeinsam erarbeitet. Hierbei kann es von Bedeutung sein, immer wieder auf das zu Beginn hergestellte mentale Bild zu verweisen, um die entsprechenden Emotionen wieder zu aktivieren und dadurch die Einstellung zu den notwendigen Änderungen zu stärken. Da aus den notwendigen Änderungen voraussichtlich kurzfristige (finanzielle oder andere) Nachteile entstehen, wäre es zur weiteren Stärkung der Einstellung *für* eine Ökologisierung im Sinne der Ökobilanzierung günstig, wenn die Beratung diese Nachteile durch andere Argumente wettmachen und sozusagen eine Möglichkeit der „Ersatzbefriedigung“ aufzeigen könnte. Wie im entsprechenden Abschnitt oben und auch im Dialog beschrieben, sind manche Nachteile so mit einem bestimmten Vorteil verquickt, dass sie eben mitakzeptiert werden müssen, um in den Genuss des erwähnten Vorteils zu kommen. Auch hier kann die Beraterschaft lenkend eingreifen.

Unabhängig davon, wie schlussendlich das Ergebnis der Beratung aussieht, muss die jeweilige Beratungskraft fähig sein, sich bewusst aus der Entscheidung des Landwirtes/der Landwirtin herauszuhalten und diese zu akzeptieren.

08. Schlussbemerkungen

Wesentliche Aspekte aus den unterschiedlichen Wissensgebieten der vorangegangenen Kapitel sollen hier nochmals Erwähnung finden.

08.01 Ambivalenz, Emotionen und Entscheidung

Eine strikte Trennung zwischen rational und emotional begründetem Verhalten ist nicht zielführend und von entsprechenden Wissenschaftlern auch nicht intendiert. Folgende Punkte sind in einer Entscheidungssituation (speziell bei einer Entscheidung unter Ambivalenz) von tragender Bedeutung:

- Einstellungen haben die Funktion, uns eine stabile, strukturierte Sicht auf die Welt zu ermöglichen.
- Ambivalente Einstellungen bzw. die Ambivalenz selbst werden als aversiv erlebt und fördern emotionale Belastung und daher auch emotions- und problemzentrierte Bewältigungsversuche. Es wird versucht, polarisierte und handlungsleitende Emotionen zu entwickeln.
- Emotionale Amplifikation durch Entwicklung von Emotionen: neue Wahrnehmungen und Attributionen, Haltung, Verhalten, Wahrnehmung eigener körperlicher Reaktionen, Suche nach sozialer Verstärkung, Informationsbeschaffung, emotionale Imagination, mentale Simulation
- Daraus folgend: Erstellen einer Dominanzstruktur
- Emotionale Intelligenz ermöglicht leichtere Entscheidungen.
- Nutzen und Wahrscheinlichkeit verschiedener Handlungsfolgen werden eingeschätzt.

Ob es zur Amplifikation oder zu einer Vermeidung des Problems kommt, hängt wesentlich von der Bedeutsamkeit des Entscheidungsproblems für die betroffene Person ab. Je wichtiger, desto eher werden amplifizierende Strategien zum Einsatz kommen.

Empirische Studien belegen:

- Die Verknüpfung von Emotionen mit Handlungsausführung oder -konsequenzen schafft Handlungsbereitschaft (z. B. durch Imagination).
- Ambivalenz blockiert Handlungsbereitschaft.
- Bei Ambivalenz entsteht emotionale Belastung – entweder es kommt zur emotionalen Amplifikation oder zur Vermeidung/Verschleppung des Problems.
- Persönlichkeitsbedingte Zögerlichkeit führt ev. zur umgekehrten Wirkrichtung: die Amplifikation und elaborierte Beschäftigung mit dem Problem führt zu Ambivalenz und zur Vermeidung oder Verschleppung.
- Strukturbedürftige reagieren auf Ambivalenz mit hoher emotionaler Belastung und versuchen, den Konflikt zu vermeiden (durch die Struktur nicht in Frage stellende Mechanismen).
- Kenntnis der eigenen Gefühle (emotionale Intelligenz) kann Ambivalenz verhindern oder zumindest hemmen und wirkt in Richtung einer verstärkten Handlungsbereitschaft. Bei stark emotionalen Bewertungen erfolgt eine Routineentscheidung. Ansonsten kommt es zunächst zu einer Meta-Entscheidung über die richtige Entscheidungsstrategie und zu einer Abwägung von Aufwand und Nutzen.

Gemäß Hänzes Modell ist es der automatische Anteil einer Einstellung, der für Amplifizieren, Handeln oder Vermeidung ausschlaggebend ist.

Im Endstadium einer Entscheidungssituation ist es – nach Einbezug aller Informationen, Konsequenzen, Ratschläge usw. – wichtig, den Blickwinkel auch wieder einengen zu können, um handlungsleitende Gefühle aufzubauen. Es obliegt dem Gefühl des Beraters/der Beraterin, zu entscheiden, wann noch mehr an Information und Beratung eher zu viel ist und es an der Zeit ist, sich auf das Wesentlichste zu beschränken.

08.02 Wissensvermittlung

Wissensvermittlung hat möglichst adressatenspezifisch zu erfolgen. Dies beinhaltet mehrere Aspekte:

1. Im Rahmen des Wissenstransfers ist grundsätzlich auf die unterschiedlichen soziokulturellen und kognitiven Hintergründe der am Gespräch Beteiligten zu achten. Was wird erwartet, und was oder wieviel von den zu vermittelnden Tipps ist für das Gegenüber kulturell, emotionell, finanziell usw. im Bereich des Möglichen? Welchem Druck der Familie oder der Gemeinschaft ist der/die zu Beratende ausgesetzt? Wer entscheidet wirklich?
2. Erfolgreiche Wissensvermittlung muss imstande sein, an das beim Empfänger bereits vorhandene Wissen anzuschließen. Ein entsprechendes sensibles Vorgespräch, das eine Rekonstruktion des Vorwissens und des Problems durch den Berater einschließt, ist daher vonnöten.
3. Nach Möglichkeit ist sprachlich – d.h. in der Ausdrucksweise und im Umfang der Wissensvermittlung – auf das Gegenüber einzugehen, um ein allzu großes „Gefälle“ zwischen den Gesprächspartnern zu vermeiden.
4. Klare inhaltliche Strukturierung (zentrale Konzepte) und vereinfachte Fachsprache sind dabei von Vorteil.
5. Besonders wichtig: Vertrauensaufbau und –pflege!

08.03 Aus der Trickkiste der Sprachwissenschaft

- Eine gewisse Sprachkultiviertheit und Verständigungskompetenz darf von Wissenschaftlern und Beratungsverantwortlichen erwartet werden.
- Sprechen ist zugleich immer auch Handeln, weil damit stets ein kommunikativer Zweck verfolgt wird.
- Gesprächsaufbau und Wissensvermittlung fallen leichter, wenn bestimmte Regeln im Gespräch berücksichtigt werden. Gerade in einem seriösen Beratungsgespräch haben z. B. Ironie und Sarkasmus wenig verloren, da sie leicht zu Missverständnissen führen können. Die Konversationsmaximen von H. P. Grice bieten eine klare Grundlage für Wissenstransfer, Erklärungen, Beratung und kooperativen Gesprächsaufbau, auch in der Argumentation.
- Brückensätze für schwierige Situationen (bedingt zustimmen, Verständnis signalisieren, Anerkennung, normalisieren, rückfragen – siehe Praxisbeispiel)
- Beratung hat auch sehr viel mit Zuhören zu tun. Um dem/der Dialogpartner/-in aktive Zuwendung zu beweisen, kann ein angemessenes Feed-back durch Interjektionen erfolgen. In den meisten Fällen geschieht dies ohnehin automatisch und vor allem nicht nur verbal sondern auch nonverbal durch unbewusste Körpersprache, Mimik, Blickkontakt und bewusste Gestik.

08.04 Pädagogisches Wissen für die Beratungspraxis

- Gründliche Vorbereitung sowohl fachlich (Themenauswahl, Intentionalität und didaktische Reduktion!) als auch bzgl. des Beratungsablaufes und der begleitenden Umstände (wer, wo, wann, was, wie lange...)
- Kommunikation erfolgt nicht nur verbal – auch der Wissenstransfer sollte daher möglichst alle Modalitäten der Klientel ansprechen: visuell, auditiv, kinästhetisch...
- Aufmerksamkeit erzeugen – Interesse wecken – Theorie und Inhalte vermitteln bzw. Motivation wecken, etwas zu tun – Aha-Erlebnis erzeugen!

- Erste und letzte Information werden am besten behalten – höchste Aufmerksamkeit zu Beginn und am Ende! D.h.: zu Beginn sagen, was man zu sagen beabsichtigt und am Ende wiederholen, was man gesagt hat.
- Adressatenspezifische Anpassung (fachlich, verbal, nonverbal)
- Konstruktive und wertschätzende Kommunikation

08.05 Entscheidungsunterstützung

- Emotional griffige und überzeugende Argumente ziehen besser als Zahlen und Formeln. Wissensaufnahme (das Lernen) funktioniert besser, wenn eine emotionale Verbindung hergestellt wird – positive Erlebnisse, Selbsterfahrung, Spaß... Emotionen dürfen auch thematisiert werden.
- Eine Zielanalyse hilft eher dann, wenn die Entscheidung eigentlich bereits gefallen ist – sie erhöht die Zufriedenheit mit der eigenen Entscheidung und polarisiert die eigenen Bewertungen noch mehr – ansonsten ist sie eher verwirrend. Bei Ambivalenz ist eine Zielanalyse nicht hilfreich, es kommt zu keiner emotionalen Amplifikation.
- Effektive Entscheidungsunterstützung unterstützt den Entscheider bzgl. seines anfänglichen Dominanzkandidaten und bietet Hilfe bei der Einengung der Perspektive und Beschränkung auf zentrale Punkte.
- Unterstützend sind alle Strategien, die handlungsleitende Gefühle erzeugen können (mentale Simulation, emotionale Imagination etc.).

Effektive Entscheidungsunterstützung besteht also nicht nur unter der Anleitung zur Beschäftigung mit Zielen, Folgen und Wahrscheinlichkeiten. Dies kann zu einem bestimmten Zeitpunkt im Entscheidungsprozess auch kontraproduktiv sein!

Auch noch so effektive Vorbereitung und präzise Planung sind keine Garantie für eine rund laufende, gelingende Beratung im Sinne der Ökobilanzierung. Unterschiedliche Einflüsse sind oft nur begrenzt vorhersehbar und nicht immer vermeidbar oder lenkbar. Daher ist wohl die wichtigste „soft skill“ in jeder Beratung die Flexibilität der Beratungskräfte, nicht starr auf dem geplanten Ablauf zu beharren, sondern sich während der Beratung den besonderen Gegebenheiten und vor allem den zu Beratenden anzupassen.

09. Anmerkung

Beim Lesen dieses Papers mag aufgefallen sein, dass die Art der Personenbezeichnungen unterschiedlich ausfällt – vom generischen Maskulinum über die neutrale Umformulierung bis zur Nennung beider Geschlechter. Auf Einheitlichkeit wurde zugunsten einer entspannten Haltung gegenüber der Gender-Thematik und der leichteren Lesbarkeit bewusst verzichtet und stattdessen eine Formulierung gewählt, die im jeweiligen Kontext subjektiv angemessen erschien.

10. Dank

Ein herzliches Dankeschön gebührt Mag. Thomas Guggenberger MSc für die förderlichen Gespräche und Anregungen bezüglich des Praxisbeispiels.

11. Literatur

- Abelson, R. P. (1988): Conviction. *American Psychologist* 43, 267-275
- Adamzik, K. (2004): Zwischen Fachidioten und Bildungsmuffeln. Akteure des Wissenstransfers. In Busch, A. und O. Stenschke (eds): *Wissenstransfer und gesellschaftliche Kommunikation*, 13-30. Festschrift für Sigurd Wichter zum 60. Geburtstag. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Ajzen, I. (1985): From intentions to actions: A theory of planned behavior. In Kuhl, J. and J. Beckmann (eds): *Action-control: From cognition to behaviour*, 11-39. Heidelberg: Springer
- Ajzen, I. (1991): The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179-211
- Allport, G. W. (1971): *Die Natur des Vorurteils*. Köln: Kiepenheuer & Witsch
- Antos, G. (2001): Transferwissenschaft. Chancen und Barrieren des Zugangs zu Wissen in Zeiten der Informationsflut und der Wissensexplosion. In Wichter und Antos (eds): *Wissenstransfer zwischen Experten und Laien – Umriss einer Transferwissenschaft*, 3-33. Serie: *Transferwissenschaften*, Bd. 1. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Battacchi, M. W., T. Suslow und M. Renna (1996): *Emotion und Sprache*. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Beaugrande de, R.-A. und W. U. Dressler (1981): *Einführung in die Textlinguistik*. Tübingen: Niemeyer
- Borgelt, C. und R. Kruse (2001): *Unsicherheit und Vagheit: Begriffe, Methoden, Forschungsergebnisse*. Auszug aus: *Künstliche Intelligenz* 3/01, 5-8. Bremen: arendtap
- Brendl, C. M. und E. T. Higgins (1996): Principles of judging valence: What makes events positive or negative? *Advances in Experimental Social Psychology* 28, 95-160
- Busch, A. und O. Stenschke (eds) (2004): *Wissenstransfer und gesellschaftliche Kommunikation*. Festschrift für Sigurd Wichter zum 60. Geburtstag. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Cacioppo, J. T. and R. E. Petty (1982): The need for cognition. *Jnl. of Personality and Social Psychology* 42, 116-131
- Damasio, A. R. (1995): *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn*. München: List
- Drescher, M. (1997): French interjections and their use in discourse. In Niemeier, S. und R. Dirven (eds): *The Language of Emotions. Conceptualization, Expression, and theoretical Foundation*, 233-246. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins Publishing Company
- Edwards, W. (1954): The theory of decision making. *Psychological Bulletin* 51, 380-417
- Epstein, S., R. Pacini, V. Denes-Raj und H. Heier (1996): Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Jnl. of Personality and Social Psychology* 71, 390-405
- Faulhammer, M. (2011/2012): *Unterlagen zum Lehrgang „Pädagogik für WissenschaftlerInnen und ExpertInnen im agrarischen Bildungsbereich“ (Module Nr. 1: Kommunikation und Nr. 5: Präsentationstechniken; Umgang mit schwierigen Situationen) an der HBLFA Raumberg-Gumpenstein von Nov. 2011 – Okt. 2012*. Wien: Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik
- Fazio, R.H. (1995): Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In Petty, R. E. and J. A. Krosnick (eds): *Attitude strength: Antecedents and consequences*, 247-282. Ohio State University series on attitudes and persuasion, Vol. 4, Mahwah, NJ: Erlbaum
- Finotti, E. (2009): *Emotionales Sprachverhalten*. Seminararbeit zum Seminar Text- und Pragmalinguistik, Inst. f. Sprachwissenschaft der Karl Franzens-Universität Graz, 24 pp.
- Finotti, E. und U. Rauch (2009): *Funktion und Rolle von Stereotypen in der Kommunikation*. Proseminararbeit zum Proseminar Text- und Pragmalinguistik, Inst. f. Sprachwissenschaft der Karl Franzens-Universität Graz, 14 pp.
- Ford, D. H. (1987): *Humans as self-constructing living systems: A developmental perspective on behavior and personality*. Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Ford, M. E. (1992): *Motivating humans: goals, emotions, and personal agency beliefs*. Newbury Park, CA: Sage
- Forstner-Ebhart, A. (2011/2012): *Unterlagen zum Lehrgang „Pädagogik für WissenschaftlerInnen und ExpertInnen im agrarischen Bildungsbereich“ (Module Nr. 1: Erziehungswissenschaft, Nr. 3: Pädagogische Psychologie und Soziologie und Nr. 6: Berufspädagogik; Lehrverhalten, Lerntechnik, Unterrichtsmethodik) an der HBLFA Raumberg-Gumpenstein von Nov. 2011 – Okt. 2012*. Wien: Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik
- Frijda, N. H. (1986): *The emotions*. Cambridge, England: Cambridge University Press

- Frijda, N. H. (2000): The psychologists' point of view. In M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (eds): Handbook of emotions, 59-74. New York: Guilford
- Gadler, H. (2006, 4. Aufl.): Praktische Linguistik. Tübingen: Narr Francke Attempto
- Grice, H. P. (1975): Logic and Conversation. In Cole, P. and J. L. Morgan (eds): Speech acts. New York: Academic Press
- Hänze, M. (2002): Emotion, Ambivalenz und Entscheidungskonflikt. Weinheim und Basel: Beltz
- Herrmann, M., M. Hoppmann, K. Stölzgen und J. Taraman (2011): Schlüsselkompetenz Argumentation. Paderborn: Schöningh, UTB
- Humboldt, W. von (1827/1963): Ueber den Dualis. (Gelesen in der Akademie der Wissenschaften am 26. April 1827). In Flitner, A. und K. Giel (eds): Wilhelm von Humboldt. Werke in fünf Bänden. Schriften zur Sprachphilosophie, III, 113-143. Darmstadt: Wiss. Buchges.
- Jahr, S. (2001): Adressatenspezifische Aspekte des Transfers von Wissen im wissenschaftlichen Bereich. In Wichter, S. und G. Antos (eds): Wissenstransfer zwischen Experten und Laien – Umriss einer Transferwissenschaft, 239-255. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Janich, N. (2004): Sprachkultiviertheit und Verständigungskompetenz. Die gesellschaftliche Verpflichtung der Experten. In Busch, A. und O. Stenschke (eds): Wissenstransfer und gesellschaftliche Kommunikation, 279-293. Festschrift für Sigurd Wichter zum 60. Geburtstag. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Kaipel, L. (2012): Unterlagen zum Lehrgang „Pädagogik für WissenschaftlerInnen und ExpertInnen im agrarischen Bildungsbereich“ (Modul Nr. 4: Beratung) an der HBLFA Raumberg-Gumpenstein von Nov. 2011 – Okt. 2012. Wien: Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik
- Katz, D. (1960): The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204
- Katz, D. und E. Stotland (1959): A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. In Koch, S. (ed): *Psychology: A study of a science*, Vol. 3, , 423-475. New York: McGraw-Hill
- Kleinginna, P. R. und A. M. Kleinginna (1981): A categorized list of emotion definitions, with suggestions for a consensual definition. *Motivation and Emotion* 5, 345-379
- Krosnick, J. A. and R. E. Petty (1995): Attitude strength: an overview. In Petty, R. E. and J. A. Krosnick (eds): *Attitude strength: Antecedents and consequences*, 1-24, Mahwah, NJ: Erlbaum
- Kruglanski, A. W. (1989): *Lay epistemics and human knowledge*. New York: Plenum
- Kuhl, J. und J. Beckmann (1994): Alienation: Ignoring one's preferences. In Kuhl, J. and J. Beckmann (eds): *Volition and personality: Action versus state orientation*, 375-390. Seattle: Hogrefe & Huber
- Lippmann, W. (1922): *Public opinion*. New York: Harcourt Brace
- Lipshitz, R. and O. Strauss (1997): Coping with uncertainty: a naturalistic decision-making analysis. *Organizational behaviour and human decision processes* 69, 149-163
- Montgomery, H. (1989): From cognition to action: The search for dominance in decision making. In Montgomery, H. and O. Svenson (eds): *Process and structure in human decision making*, 23-49. Chichester, England: Wiley
- Palm, J. (2001): Wissenstransfer zwischen Experten und Laien in Beratungsgesprächen. In Wichter, S. und G. Antos (eds): *Wissenstransfer zwischen Experten und Laien – Umriss einer Transferwissenschaft*, 347-364. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Petty, R. E. and J. T. Cacioppo (1981): *Attitudes and persuasion: classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Brown
- Popper, K. R. (1979): *Ausgangspunkte*. Hamburg: Hoffmann & Campe
- Salovey, P. and J. D. Mayer (1989): Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality* 9, 185-211
- Salovey, P., J. D. Mayer, S. L. Goldman, C. Turvey and T. P. Palfai (1995): Emotional attention, clarity, and repair: exploring emotional intelligence using the Trait Meta-Mood Scale. In Pennebaker, J. W. (ed): *Emotion, disclosure, and health*, 125-154. Washington, DC: American Psychological Association
- Salovey, P., B. T. Bedell, J. B. Detweiler and J. D. Mayer (2000): Current directions in emotional intelligence research. In Lewis, M. and J. M. Haviland-Jones (eds): *Handbook of emotions*, 504-520. New York: Guilford
- Sattlberger, J. (2012): Unterlagen zum Lehrgang „Pädagogik für WissenschaftlerInnen und ExpertInnen im agrarischen Bildungsbereich“ (Modul 4: Ressourcenmanagement und Professionalität) an der HBLFA Raumberg-Gumpenstein von Nov. 2011 – Okt. 2012. Wien: Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik

- Scherer, K. R. (1984): On the nature and function of emotion: A component process approach. In Scherer, K. R. and P. Ekman (eds): Approaches to emotion, 293-318. Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Scherer, K. R. (1999): On the sequential nature of appraisal processes: indirect evidence from a recognition task. *Cognition and Emotion* 13, 763-793
- Schulz von Thun, F. (1981): Miteinander reden. Störungen und Klärungen. Psychologie der zwischenmenschlichen Kommunikation. Reinbek: Rowohlt
- Strumpler, M. (2011, online-Version: www.amazon.de): Informationsbewertung unter Ambiguität. Hagen Lindstädt (ed): Schriften zu Management, Organisation und Information Vol. 32. München, Mering: Rainer Hampp
- Tetlock, P. E. (1986): A value pluralism model of ideological reasoning. *Jnl. of Personality and Social Psychology* 50, 819-827
- Tetlock, P. E., R. S. Peterson and J. S. Lerner (1996): Revising the value pluralism model: Incorporating social content and context postulates. In Seligman, C. and J. M. Olson (eds): The psychology of values: The Ontario symposium on personality and social psychology, Vol. 8, 25-51. Mahwah, NJ: Erlbaum
- Thiele, A. (2010, 8. Aufl.): Argumentieren unter Stress. Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt. München: dtv
- Watzlawick, P. (ed) (1981): Die erfundene Wirklichkeit. Wie wissen wir, was wir zu wissen glauben? Beiträge zum Konstruktivismus. München: Piper
- Watzlawick, P. (1981): Selbsterfüllende Prophezeiungen. In Watzlawick, P. (ed): Die erfundene Wirklichkeit. Wie wissen wir, was wir zu wissen glauben? Beiträge zum Konstruktivismus, 91-110. München: Piper
- Weigand, E. (2001): Wissen und Meinen im Handlungsspiel. In Wichter, S. und G. Antos (eds): Wissenstransfer zwischen Experten und Laien – Umriss einer Transferwissenschaft, 65-81. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Weinrich, H. (1997): Lethe. Kunst und Kritik des Vergessens. München: Beck
- Wenzel, A. (1978): Stereotype in gesprochener Sprache. München: Max Hueber
- Wichter, S. (1994): Experten- und Laienwortschätze. Umriss einer Lexikologie der Vertikalität. Tübingen: Niemeyer
- Wichter, S. und G. Antos (eds) (2001): Wissenstransfer zwischen Experten und Laien – Umriss einer Transferwissenschaft. Serie: Transferwissenschaften, Bd. 1. Frankfurt/Main: Peter Lang
- Wilson, T. D., S. Lindsey and T. Y Schooler (2000): A model of dual attitudes. *Psychological Review* 107, 101-126
- Winton, W. M. (1990): Language and Emotion. In Giles, H. and W. P. Robinson (eds): Handbook of Language and Social Psychology, 33-49. Chichester, New York, Brisbane, Toronto, Singapore: John Wiley & Sons

Studie

zum Projekt FarmLife „Ökobilanzierung landwirtschaftlicher Betriebe in Österreich“

Herausgeber:

Höhere Bundeslehr- und Forschungsanstalt für Landwirtschaft Raumberg-Gumpenstein, A-8952 Irnding-Donnersbachtal

Druck, Verlag und © 2015