
Berufs- und Weiterbildungswahl – Entscheidungstheoretische Grundlegungen

2

Wiltrud Gieseke

2.1 Grundannahmen zu präskriptiven und deskriptiven Entscheidungstheorien

Entscheidungstheorien werden in verschiedenen Disziplinen detailliert bearbeitet. Dies gilt besonders für die betriebswirtschaftliche Literatur, die intensiv – theoretisch und empirisch – Entscheidungstheorien, -verfahren und Problemlösungen thematisiert. Sowohl die präskriptiven als auch die deskriptiven Ansätze zu Entscheidungstheorien, die auf Unternehmen bezogen sind, zielen darauf ab, Bedingungen dafür zu schaffen, dass qualifizierte rationale Entscheidungen in Gruppenkontexten gefällt werden können. Durch diese Arbeiten sollen den Unternehmen, Organisationen und Verbänden Wissen und Instrumente für Vorgehensweisen in den verschiedensten Handlungsentscheidungen zur Verfügung gestellt werden. Denn Entscheidungen sind notwendig, um Ziele umzusetzen, Zukunftserwartungen einzugrenzen und auf diesem Weg unternehmerische Strategien zu optimieren. Die Durchsetzungsfähigkeit von Vorhaben erfährt so eine Unterstützung. Wahrscheinlichkeitsrechnungen, Zielhierarchien, Eigenschaftsprofile und Nutzenfunktionen werden dafür erarbeitet. Es wurde ein Standard erreicht, der mitnichten in der bisherigen Bildungsberatungsforschung besteht.

In den deskriptiven Ansätzen geht es dabei darum, vorab die Prozesse von Entscheidungen zu beschreiben (vgl. Grünig und Kühn 2013). Dagegen zielen die präskriptiven Ansätze mit ihren Entscheidungsmodellen z. B. darauf ab, Zielkonflikte beziehungsweise die Komplexität der Entscheidungssituation zu reduzieren und dabei Kriterien zu nennen, um rationale Entscheidungen zu ermöglichen.

In diesem Zusammenhang weisen Eisenführ und Weber (2003) darauf hin, dass das Rationale nicht eindeutig zu klären ist. Es geht ihnen darum, die Qualität einer ehemals getroffenen Entscheidung an ihrem jeweiligen Ergebnis zu messen. Der Erfolg ist für die Autoren dabei kein „zuverlässiger Maßstab. [...] Man

müsste [, so diese Position,] unterscheiden zwischen einer rationalen und einer erfolgreichen Entscheidung“ (Eisenführ und Weber 2003, S. 4). Unter einer rationalen Entscheidung verstehen sie eine prozedurale Rationalität und eine Konsistenz der in die Entscheidung eingehenden Prämissen (vgl. Eisenführ und Weber 2003, S. 5). Bei den Prozeduren, die zur Entscheidung führen, wird danach unterschieden, ob sie das richtige Problem lösen oder nicht. Die Problemdefinition ist dabei bereits eine Einstiegsvoraussetzung. Von den Einstiegsbedingungen bei der Entscheidungsfindung hängt wiederum die Informationsbereitschaft und -verarbeitung ab, aber ebenso hat die Bedeutung des Problems Einfluss auf dessen Bearbeitung. Dabei werden die Erwartungen über die antizipierte Zukunft miteinbezogen sowie Ziele und Präferenzen gründlich überlegt (vgl. Eisenführ und Weber 2003, S. 5). Im weiteren Verlauf der Darstellung wird deutlich, dass im unternehmerischen Kontext der Ausgangspunkt und die Bearbeitung der prozeduralen Rationalität letztlich von diesen Zielen und Präferenzen sowie den Zukunftserwartungen abhängen. Mit Verweis auf die Konsistenz von Entscheidungen wird darauf abgehoben, dass Entscheidungen sich nicht auf Prämissen beziehen können, die sich widersprechen, da „Rationalitätspostulate [...] den Umgang mit Wahrscheinlichkeiten [...] [und] die Bildung von Präferenzen“ (Eisenführ und Weber 2003, S. 7) betreffen. Ein Beispiel für das Vorgehen bei der rationalen Entscheidungsfindung nach dem Muster der präskriptiven Entscheidungstheorie findet sich in vielen Abhandlungen angelehnt an Tversky und Kahneman (1982), so auch z. B. bei Eisenführ und Weber (2003) und Gigerenzer (2007):

„Linda ist 31, Single, geradeheraus und sehr intelligent. Im College hatte sie Philosophie als Hauptfach. Als Studentin engagierte sie sich gegen Diskriminierung und in anderen gesellschaftlichen Fragen und nahm an Anti-Atom-Demonstrationen teil. Welche Feststellung ist wahrscheinlicher:

- a) Linda ist Bankkassiererin.
- b) Linda ist Bankkassiererin und aktiv in der Frauenbewegung tätig.

Viele halten intuitiv (b) für wahrscheinlicher als (a). Dies ist aber unvereinbar mit den Regeln der Wahrscheinlichkeitsrechnung, denn (b) ist ein Unterfall von (a).

Die wichtigsten Forderungen, die man gemeinhin an rationale Präferenzen stellt, sind die folgenden:

1. Zukunftsorientierung: Die Wahl zwischen Alternativen sollte nur von ihren jeweiligen Konsequenzen abhängen.
2. Transitivität: Wenn der Entscheider *a* gegenüber *b* vorzieht und *b* gegenüber *c* vorzieht, so sollte er auch *a* gegenüber *c* vorziehen.

3. Invarianz: Die Präferenzen sollten nicht davon abhängen, wie das Entscheidungsproblem dargestellt wird, vorausgesetzt die Darstellungen sind äquivalent.
4. Unabhängigkeit von irrelevanten Alternativen: Ob der Entscheider *a* gegenüber *b* vorzieht, sollte nicht davon abhängen, ob eine dritte Alternative *c* existiert“ (Eisenführ und Weber 2003, S. 7; Hervorhebungen im Original).

Weitere Grundprämissen bei den präskriptiven Entscheidungstheorien sind Dekompensation, Subjektivität sowie unvollständiges Wissen. Bei den Dekompensationen geht es darum, Handlungsalternativen, Umwelteinflüsse und Ziele zu überlegen, und diese Ergebnisse dann zu kombinieren (vgl. Eisenführ und Weber 2003, S. 9).

Der normative Charakter der präskriptiven Entscheidungstheorien und der nachvollziehbare Grund, warum Elemente dieser Theorien Eingang in Beratungskonzepte der Berufsberatung gefunden haben, findet sich im Grundprinzip der Subjektivität (vgl. Eisenführ und Weber 2003, S. 10–11). Dort wird formuliert, dass jede/r Entscheidende erwarten und wollen kann, was sie/er will, da Erwartungen und Präferenzen grundsätzlich subjektiv sind, sie müssen nur begründet und konsistent sein. So ist für Eisenführ und Weber „rational“ in betriebswirtschaftlichen Kontexten auch nicht gleichzusetzen mit Gewinnmaximierung und Kostenminimierung (vgl. Eisenführ und Weber 2003, S. 10). Denn unterschiedliche Einschätzungen der Zukunft können zu anderen Zielen führen, und umgekehrt. Andererseits wird auch angemerkt, dass „Erwartungen und Ziele [...] nicht abrufbereit in den Köpfen von Menschen gespeichert“ (Eisenführ und Weber 2003, S. 11) sind. Entscheidungstheorien verhelfen danach aber dazu, Entscheidungen „bewußter [sic!] von den eigenen Erwartungen und Zielen leiten zu lassen“ (Eisenführ und Weber 2003, S. 11). Dabei ist das Wissen immer unvollständig. Die präskriptiven Entscheidungstheorien erkennen demnach einen Unschärfebereich an, wobei argumentiert wird, dass bei einer Unsicherheit Alternative *a* gegenüber Alternative *b* dominiert, wenn *a* besser ist als die bestmöglichen Konsequenzen von *b*. Die Alternative *a* übernimmt also eine absolute Dominanz (vgl. Eisenführ und Weber 2003, S. 13).

Bei der Aufzählung von unterschiedlichen Praxisbeispielen spielen Bildungsentscheidungen in Ausführungen zum Handlungsfeld Beratung keine Rolle. Die präskriptive Entscheidungsunterstützung zielt besonders auf die Organisationsberatung ab. Die Erwartungen der Beratenden sind dabei, „daß [sic!] der Entscheider seine wirklichen Erwartungen und seine wahren Präferenzen rückhaltlos offenlegt“ (Eisenführ und Weber 2003, S. 13). Wenn Unternehmen wegen Unsicherheiten und zu hoher Komplexität Beratende zur Entscheidungsunterstützung hinzuziehen, gibt es eine Reihe von Unwegsamkeiten, um aus den Grundstrukturen eines Entscheidungsproblems Handlungsalternativen unter Einbezug von

Umwelteinflüssen, Konsequenzen sowie Ausgangspunkten, Zielen und Präferenzen der/des Entscheidenden zu erarbeiten. Dabei gibt es inzwischen verschiedene Präferenztheorien, so die Prospect Theory, Erwartungsnutzentheorie u. a., um den Entscheidungsprozess zu verbessern und zu verobjektivieren. Nach Darstellung aller Autor/inn/en wird hierfür auch auf Befunde von deskriptiven Entscheidungstheorien zurückgegriffen.

Die deskriptiven Entscheidungstheorien suchen nach Gesetzmäßigkeiten als Erklärung dafür, warum es zu welchem Wahlverhalten, zu welcher Entscheidung kommt (siehe z. B. Unterscheidung von Laux 1998; Saliger 2003). Dazu werden psychologische und soziologische Befunde genutzt. Deskriptive Entscheidungstheorien arbeiten an Modellbildungen und gehen den Beziehungen zwischen den Variablen nach. Im Verlaufe eines Entscheidungsprozesses sind nach mehreren Entscheidungstheoretiker/inne/n bestimmte Aufgaben zu lösen, die häufig den aufgeführten Schritten folgen:

- 1) Problemformulierung,
- 2) Präzisierung des Zielsystems,
- 3) Erforschung der möglichen Handlungsalternativen,
- 4) Auswahl einer Alternative und
- 5) Entscheidungen in der Realisationsphase (siehe z. B. Laux 1998, S. 8).

Eine besonders umfassende Arbeit in drei Bänden liegt von Kirsch (1970, 1971a, 1971b, 1977) vor, der verschiedene Theorien auf ihren Erklärungs- und Beschreibungswert hin analysiert: die geschlossene Verhaltenstheorie, offene Modelle zu u. a. Stress, Suchtverhalten, intraindividuellen Konflikten, kognitiven Dissonanzen, Informationsverarbeitungstheorien im Problemlösungsprozess und Theorien der Simulationsforschung. Besonders interessiert Kirsch bei seiner Aufarbeitung der Studien, „wie die Entscheidungsprämissen eines in einer Organisation tätigen Individuums durch die soziale Umwelt beeinflusst [sic!] werden“ (Kirsch 1977, S. 225).

Als Gegenstand der Analysen wird, ausgehend vom Systemansatz, „das organisatorische Informations- und Entscheidungssystem zur Steuerung und Regelung der Systemprozesse herausgearbeitet, in dessen Rahmen die komplexen kollektiven Entscheidungsprozesse ablaufen“ (Kirsch 1971a, o. S.). Mit diesem Anspruch im Vorwort, welcher später in weiteren Kapiteln ausgeführt und wiederholt wird, will er das Beziehungsgeflecht, unter dem jede Art von Entscheidungen steht – hier insbesondere Entscheidungen in Organisationen – aufdecken. Dabei sollen Prozesse der Sozialisation und Kommunikation, Macht- und Manipulationsprozesse und ihr Einfluss auf Entscheidungsprozesse herausgearbeitet werden. Kirsch macht hierbei sichtbar, dass es Entscheidungen mit verschiedener

Qualität und unterschiedlicher Prämissenbildung gibt, wie z.B. zwischen politischen, administrativen und ökonomischen Entscheidungen. Darüber hinaus erwartet er eine größere Prozessorientierung, um Verlaufszusammenhänge zu erschließen und Konflikt-handhabungen bei Veränderungen von Strukturen nachzuvollziehen (vgl. Kirsch 1971b, S. 249). Dabei merkt er schon 1971, dass das Vorbild des homo oeconomicus als Verfeinerung und auch als Vereinfachung für rational begründete Entscheidungslogiken gesehen wird, aber nicht trägt.

„Ihre Verwendung in kollektiven Entscheidungsprozessen ist Ausfluss der in vielen Kulturkreisen herrschenden Normen und Werte, denen zufolge Entscheidungen ‚rational‘ sein sollen. Es ist eine empirisch zu klärende Frage, welche inhaltliche Bedeutung die Rationalitätsnorm im konkreten Fall besitzt und welchen Einfluss diese Norm auf den kollektiven Entscheidungsprozess in Organisationen ausübt“ (Kirsch 1971b, S. 252). Er fragt weiter: „Ist das ‚Rechnen‘ in politischen Entscheidungsprozessen nur eine Art ‚Kult‘, der dem Beobachter wie ein Schleier den Blick für die ‚politischen Realitäten‘ trübt? Oder erfahren die kollektiven Entscheidungsprozesse durch die Einführung von Entscheidungsmodellen und Rechenverfahren tiefgreifende Veränderungen?“ (Kirsch 1971b, S. 252).

Es geht ihm um eine realistische Betrachtung der individuellen und kollektiven Entscheidungsprozesse, wie sie tatsächlich ablaufen. Wenn wir in diesen Zusammenhang die Arbeit von Schirrmacher (2013) hinzuziehen, können demnach in Sekundenschnelle technologisch ausgeführte Entscheidungsprozesse auf der Basis von Modellen umgesetzt werden – wenn der Prämisse der Gewinnmaximierung gefolgt wird –, ohne aber die Folgenabwägung im mittelfristigen Sinn im Blick zu haben.

Was die Bildungsberatung und das individuelle Entscheidungsverhalten betrifft, sind wir über eine Rezeption diskutierter Prämissen noch nicht weitergekommen. Zwar kann festgestellt werden, dass aus den präskriptiven Ansätzen Prozessschritte übernommen und bestimmte Instrumente genutzt werden. Beratung und Entscheidung sind aber Prozesse, die, obwohl sie aufeinander verwiesen sind, auseinandergehen – auch wenn das Subjekt jeweils die tragende Rolle spielt. Beratung soll einer besseren, durchdachteren subjektiven Entscheidung im Sinne einer Perspektiventwicklung als Handlungsmöglichkeit dienen. Sie geht dabei aber gegenwärtig mit einem institutionellen und finanziellen Rationalisierungsanspruch einher, der oft kontraproduktiv wirkt, weil Beratung Zeit für Reflexion benötigt und diese nicht endlos reduziert werden kann. Zu beachten ist zudem auch, dass Beratung keinesfalls die Prozesse, die zur letztlichen subjektiven Entscheidung führen, bestimmt. Sie führt somit vielmehr im hier verfolgten Verständnis von Berufs- und Weiterbildungsberatung nicht zum unmittelbaren Er-

gebnis, zu einer fertigen, umzusetzenden Entscheidung. Auch Statistiken über getroffene Berufswahlentscheidungen verhelfen nicht dazu, eine Aussage über den Zusammenhang von Beratung und Entscheidungsprozessen zu tätigen. Allenfalls können diese Statistiken als betriebswirtschaftliches, bürokratisches Controlling im System genutzt werden.

Berufs- und Weiterbildungsentscheidungen vollziehen sich in der großen Mehrheit also außerhalb des Beratungsprozesses. Wir wissen somit letztlich nicht, ob die Entscheidung durch die Beratung besser oder schlechter wird, leichter oder schwerer fällt. Hinsichtlich dessen liegen weder empirische Befunde noch theoretische Bezüge vor. Wir wissen nur, dass die Unübersichtlichkeit der Berufe und der Weiterbildungsmöglichkeiten gestiegen ist und die Nachfrage nach Beratung wächst. Darüber hinaus wissen wir, dass eine Nutzung der potentiellen Handlungs-, sprich Bildungsalternativen und des Wissens darüber, sich nur dann entfalten kann, wenn die Suche nach Alternativen und die Erarbeitung von individuellen Optionen zusammengeführt werden. Deshalb kommt es nicht von ungefähr, dass Beratung die Bedingungen für rationale Entscheidungen zur Bedingung ihrer Prozessabläufe macht.

Rationalität ist nach dem bisher bestimmten also ein relativer Begriff, er beschreibt die Mittel zur Herbeiführung einer Entscheidung (siehe auch Sellmaier 2007, S. 14). Wir können also von einer instrumentellen Rationalität ausgehen.

2.2 Subjektivität, Erfahrungen und Deutungen als Einflussgröße auf Entscheidungen

Die präskriptiven Entscheidungstheorien und ihre jeweiligen Instrumente stellen eine Art Grundlegung zur rationalen, optimalen Unternehmensführung vor dem Hintergrund von Zielen und Erwartungen dar. Das nüchterne rationale Kalkül eines homo oeconomicus, der dem eigenen Nutzen auf der Basis von Konkurrenzen folgt, schien zumindest seit den 1990er Jahren Gesetz zu sein.

Durch eine Hinwendung zu Diskursen über diese und andere Entscheidungstheorien, zu Befunden aus der Neurobiologie und Auseinandersetzungen zur Willensfreiheit wird neu über ethische Fragen und die Ableitung von Normen und Werten gearbeitet, die einer intersubjektiven Prüfung zu unterziehen sind. Küpper (2009) geht dementsprechend „von der Freiheit des Einzelnen in Bezug auf die Wahl der für ihn bestimmenden Werte“ (Küpper 2009, S. 787) aus. Das Individuum in seiner Subjektivität als Handelnde/r zwischen Rationalität und Emotionalität oder besser in der Verbindung beider Faktoren liefert das Grundlagenwissen (siehe dazu Damasio 2000, 2004, 2005; Roth 2001, 2005, 2007) für den Beratungsprozess.

Die ethische Rückbindung bewahrt in diesem Sinne die Entscheidungsfreiheit des Menschen und damit auch die der/des Entscheidungstragenden; weil Ziele und Erwartungen demnach nicht mehr außerhalb des Diskurses stehen und jeweils subjektiv verortet werden. So verschieben sich für die präskriptiven Entscheidungstheorien die Herausforderungen. Dieses scheint auch geboten, da international über corporate social responsibility diskutiert wird und Entscheidungstheorien zusätzliche Analysen vorzunehmen haben (vgl. Küpper 2009, S. 789).

Verfahren rationaler Entscheidungsfindung unter dem Fokus des homo oeconomicus, aber auch Konzepte und Kategorien der Ethik, die mit Begriffen wie Glück, Freiheit und Gleichheit operieren, benötigen für die Zukunft Verfahren zur Lösung von Zielkonflikten. Hinzu kommt, dass offensichtlich nicht mehr ein auf subjektiven Eigennutz und Konkurrenz basierendes Konzept allein diskutiert wird, sondern dass Entscheidungstragende soziale, ökologische etc. Präferenzen betonen. Außerdem verhalten sich Akteur/inn/e/n nicht immer und überall gleich: Feste Gruppenbezüge binden sich an bestimmte Werte und es wird zunehmend kontextbezogenes Vorgehen unterstellt.

Diese Kursänderung hat mit der Frage zu tun, inwieweit neurobiologische Befunde zu einer Verbindung (weiterführend auch Vernetzung) von kognitiven und emotionalen Einflüssen eine komplexere Dialogisierung für Beratungsprozesse nahelegen. Diese können nicht ohne Folgen für Entscheidungstheorien sein und sind besonders für Bildungs- und Berufsentscheidungen von Relevanz. In der Ökonomie gibt es dazu Ansätze, wie bspw. aus der Neuroökonomik, die sich empirischer Experimente bedient. Diese verweisen nach Küpper (2009) darauf, dass Vertrauen, Kooperationsbereitschaft, Verankerung von Normen und soziale Präferenzen bisher unterschätzte Einflussgrößen auf Entscheidungsprozesse sind. Roth (2005) aufnehmend, stellt er fest, dass das bewusste Denken und Handeln immer im großen Maße vom Unbewussten bestimmt ist. Dies verweist nicht auf Altruismus, wie Küper annimmt, wohl aber auf eine breitere Vorstellung von Begehren. So unterscheidet er, ebenfalls in Anschluss an Roth, vier funktionelle Gehirnebenen (vgl. Küpper 2009, S. 792), die wesentliche Teile bisherigen psychoanalytischen Denkens bestätigen.

Wie platzieren sich in dieser Sicht von Küpper die Willensfreiheit und die Entscheidungsfähigkeit? Küpper formuliert in Anschluss an Roth (2005, S. 55):

„Der Mensch hat Entscheidungsfreiheit, kann auch nach Auffassung von Neurobiologen eine Abwägung von Handlungen vornehmen und eingezwängt durch Herkunft sowie Erfahrung geprägten Willen wirksam werden lassen“ (Küpper 2009, S. 794). Und weiter: „Auch wenn die unbewussten Gehirnzentren für Entscheidungen wesentlich zu sein scheinen, wird das rationale Abwägen der Areale, in denen Bewusstseinsvorgänge ablaufen, nicht überflüssig. Sie dienen nach den bisherigen Erkenntnissen der Kon-

trolle sowie dem Durchdenken mittel- und langfristiger Entscheidungskonsequenzen und werden vor allem bei komplexen sowie wichtigen Entscheidungsproblemen benötigt“ (Küpper 2009, S. 794).

Auch wenn Küpper Entscheidungen im Wesentlichen von psychischen und ethischen Prägungen abhängig macht, eröffnet er doch im Weiteren einen Nebenbedingungsraum und bringt den Nutzenbegriff als abgeschwächte Form des homo oeconomicus über Ziele und Risikofragen wieder ein. Gleichwohl will er diese Fragen nicht mehr von entscheidungsrelevanten Werteinstellungen der Menschen abkoppeln. Die Willensfreiheit als das Surplus zur Gestaltung von Entscheidungsprozessen zu erklären, benötigt jedoch zwingend eine erziehungswissenschaftliche Perspektive, die sich mit der Entwicklung, Veränderung und Erweiterung durch Bildung über die Lebensspanne beschäftigt. Doch auch wenn Küpper das nicht ausschöpft, so sieht er einen größeren Radius des Entscheidungsspielraums, der nicht allein ökonomischen Gründen folgen muss.

Für Weiterbildungsentscheidungen in Betrieben gilt, dass die Entscheidungsspielräume und -optionen nicht ausreichend ausgelotet werden. Diesem Kritikpunkt unterliegen auch Berufs- und Weiterbildungsberatungsansätze unter Kontextbedingungen. Heuer (2010) zeigt auf, dass es auch hier bisher keinen eingeführten rationalen Ableitungsmechanismus für Weiterbildungsentscheidungen durch Führungspersonal mit Entscheidungsfunktion in der Weiterbildung gibt. Anhand von Fallstudien in großen Versicherungs- und Chemieunternehmen ist an unserem Lehrstuhl Erwachsenen-/Weiterbildung (Humboldt-Universität zu Berlin) eine Studie durchgeführt worden, die zeigt, dass Entscheidungen zur Weiterbildung immer in Beziehung zu praktischen und strategischen Anforderungen stehen. „Nutzenerwägungen haben Priorität, der Bildungsgedanke ist sekundär, aber nicht unwichtig“ (Heuer 2010, S. 102).

Das heißt für uns, dass bei betrieblichen Entscheidungen eine durch Sozialisation, Erziehung, Bildung und Beruf geformte Persönlichkeit Einfluss hat. Erworbene Emotionsmuster, kognitive Potenziale und Wissen im alltäglichen Handeln und durch Wiederholungen des Tuns in je individueller Weise entwickeln darüber hinaus Muster des Handelns als Praktiken begleitet von Deutungen. Die Feststellung von sich wiederholenden Mustern belegt auch die Biographieforschung, die Habitusforschung und besonders die Deutungsmusterforschung.

Der Begriff „Deutungsmuster“, der die Diskussion um gesellschaftliches Bewusstsein empirisch verlagert hat, wurde erstmals von Dybowski und Thomssen 1982 empirisch bearbeitet, wiederaufgegriffen und in den Studien zum Bildungsurlaub weitergeführt (u. a. Kejcz 1980; Dybowski und Thomssen 1982; Herzberg 2004). Diese theoretischen Ansätze und empirischen Befunde sind entweder in der Weiterbildung entwickelt oder für darauf aufbauende Arbeiten genutzt wor-

den. Arnold (2010) versteht Deutungen als „kognitive Perspektiven [...], die durch alltägliches Handeln erworben, verändert und gefestigt werden und selbst wieder Handeln anleiten. Sie sind lebensgeschichtlich verkörpert und eng mit der eigenen Identität verwoben und insofern auch affektiv bzw. emotional besetzt“ (Arnold 2010, S. 63). Erwachsene handeln somit im Modus der Auslegung bzw. im Modus der Deutung (vgl. Arnold et al. 1998; auch Tietgens 1992). Auf Basis einer umfangreichen Literaturrecherche haben Arnold und Schüssler (2015) eine Systematik zu Deutungsmustern, dargestellt in Tabelle 1, vorgelegt.

Bei Bildungsentscheidungen, die Individuen treffen, so viel ist schon gesagt, wirken daher viele Faktoren. Aktuelle Versuche, den Entscheidungsbegriff infolge vorliegender Kontroversen zu umgehen, werden den diesbezüglichen Anforderungen nicht gerecht. Auch der Lernbegriff und der Verweis auf die Ressourcenentwicklung können den Entscheidungsbegriff nicht ersetzen. Denn gerade am Entscheidungsbegriff und dem dafür genutzten Grundlagenwissen wird nachvollziehbar, wo die Spielräume und die Einflussgrößen liegen, die dem Individuum eingeräumt werden und ihm individuell zur Verfügung stehen oder stehen könnten, wenn es aktiv auf seine Entscheidungsprozesse im lebenslangen Lernen Einfluss nehmen möchte. Die Bildungsberatung mit der dafür genutzten Zeit und ihrer deutlichen Platzierung im lebenslangen Lernen befindet sich noch im Prozess der Entwicklung von einer Ausnahme bei Problemfällen hin zu einer von jeder/r/m zu nutzenden Institution zur Selbstsorge und Selbstgestaltung. Deutungsmusterauslegungen bewegen sich dabei zwischen Determination und Offenheit. Man kann die Hypothese aufstellen je weniger Bildungspartizipation möglich ist, desto geringer ist das individuelle Potenzial auf alternative Perspektiven und komplexes Wissen zurückgreifen zu können. Lebenslanges Lernen ist die konzeptionelle Form, die Wissens- und Entscheidungsspielräume in der Biografie zu erweitern oder sie zumindest nicht zu beschränken (siehe dazu Dybowski und Thomssen 1982).

Diese Befunde verweisen darauf, dass es keine Zwangsläufigkeiten gibt, eher gibt es Spielräume, die bisher nur nicht vom Bildungs- und Sozialwesen und dem sozialen Kontext angemessen ausgeglichen wurden.

Tabelle 1 Bedeutungselemente des Deutungsmusterbegriffs (Arnold und Schüßler 2015, S. 79; vgl. auch Schüßler 2006, S. 68)

	Elemente	Kennzeichen
Prozesscharakter	gesellschaftliche Vermitteltheit	<ul style="list-style-type: none"> • sozialisatorische „Überlieferung“ • kollektive Sinngehalte • habitualisierte kognitive Muster
	Persistenz	<ul style="list-style-type: none"> • früh erworbene Muster resistent gegenüber Veränderungen • Ausbildung einer „Basis-Persönlichkeit“
individuellen Bewusstseins	Kontinuität	<ul style="list-style-type: none"> • bewährte Muster werden beibehalten • Normalisierungsbemühungen • Sicherung einer stabilen Ich-identität
	Flexibilität	<ul style="list-style-type: none"> • Anpassungsfähigkeit • flexibel für Ad-hoc-Interpretationsstrategien
Pragmatik des Alltagswissens	Perspektivität	<ul style="list-style-type: none"> • standpunkt-, biographie- und lebenswelt-abhängige Interpretation der Realität • interaktive Bedeutungskonstitution
	Plausibilität	<ul style="list-style-type: none"> • routinisiertes Handeln auch unter Zeitdruck möglich • Handlungsfunktionalität legitimer Muster
	Komplexitätsreduktion	<ul style="list-style-type: none"> • wahrnehmungsfiltrend und -strukturierend: selektive, vereindeutigende Wirklichkeitsverarbeitung • Reduktion auf bekannte Grundmuster: bietet einerseits Handlungsorientierung und -sicherheit, andererseits begrenzte Handlungsmöglichkeiten
Strukturiiertheit	Latenz	<ul style="list-style-type: none"> • Tiefenstruktur gesellschaftlichen Bewusstseins • unbewusster Umgang • eingeschränkt reflexiv verfügbar
	Konsistenz	<ul style="list-style-type: none"> • Realitätsadäquanz • bei Bedarf Angleichung und Modifizierung der Muster zur (Wieder-)Herstellung von innerer Stabilität
individuellen Bewusstseins	systematisch-hierarchische Ordnung	<ul style="list-style-type: none"> • hierarchisch gegliederte – lebensgeschichtlich geprägte – kognitive Bedeutungsstruktur • basale Situations-, Beziehungs- und Selbstdefinitionen weniger flexibel als sekundär-sozialisatorisch erworbene Muster

Forschungsperspektive: subjektive Sichtweisen und Verarbeitungsstrukturen

Forschungsperspektive: lebensweltlich geprägte Sichtweise und Verarbeitungsstrukturen

Forschungsperspektive: gesellschaftliche (objektive) Bedeutung und Verarbeitungsstrukturen

Praktiken der professionellen Bildungsberatung
Innensichten auf die Entscheidungsfindung im
Beratungsprozess

Gieseke, W.; Stimm, M.

2016, XI, 283 S. 13 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-10877-9