

# Vorwort

## Warum mache ich das?

Die obige Frage habe ich mir bezüglich der Konzeption dieses Beratungsansatzes selbstverständlich sehr oft gestellt. Ich habe intensiv abgewägt, ob ich zur Entwicklung dieses Konzeptes fähig und bereit bin. Natürlich habe ich mich auch gefragt, welchen (erwarteten) Nutzen etwaigen Anwendern und mir dieses Konzept in der Beratungspraxis bietet. Aus dem folgenden Grund habe ich mich für die Konzeption dieses nutzenorientierten Beratungsansatzes entschieden:

Als Beratungslehrer habe ich bereits viele Fortbildungen besucht und langjährige Erfahrungen mit der Anwendung unterschiedlicher Beratungskonzepte gesammelt. Dennoch habe ich festgestellt, dass die Beratung häufig nicht den Erwartungen entspricht. Die Gründe hierfür sind unterschiedlich. Aus meiner persönlichen Erfahrung mangelt es an Zeitressourcen und einer umfassenden Beratungskompetenz. Oft ertappe ich mich auch dabei, dass ich die/den Ratsuchenden einfach frage:

*„Mensch, warum machst du das?“*

Häufig hör ich dann: „Weiß ich nicht“. Gedanklich frag ich mich anschließend: „Wer soll das denn besser wissen als du selbst?“.

Das vorliegende Beratungskonzept soll valide (aussagekräftige und zuverlässige) Antworten auf die Frage „Warum mache ich das?“ bieten. Dieses Beratungskonzept dient als Leitfaden, um diese Frage zu beantworten und letztendlich selbst „durchdachter“ zu werden. Gemäß Frederick, Loewenstein und O’Donoghue (2003, S. 34 f.) und López (2006, S. 7 ff.) verfügen Durchdachte (engl.: *sophisticates*) im Gegensatz zu den Naiven (engl.: *naifs*) über mehr Selbstkontrolle und treffen daher vernünftiger (aus dem Lateinischen: *rationalis*) Entscheidungen (vgl. auch Thaler & Benartzi, 2004, S. 168). Das vorliegende Beratungskonzept hat das Ziel, den Ratsuchenden zum rationalen Denken und zielgerichteten Handeln zu motivieren. Rationales Denken führt zu optimale-

ren<sup>1</sup> Entscheidungen und funktionalem Verhalten (s. u. a. Kap. 5). In Anlehnung an Ellis (1977, S. 208) ist allein schon die Identifizierung der eigenen Irrationalität ein Erfolg für die Rationalität.

Dem Ratsuchenden wird unter Berücksichtigung seiner Fähigkeit und Bereitschaft rational zu denken (s. Kap. 5.1.2.1.2), instrumentell rationales Verhalten angeeignet. Gemäß Risse (2003) handeln Menschen „instrumentell rational, indem sie Kosten und Nutzen verschiedener Verhaltensweisen kalkulieren“ (S. 9). Das vorliegende Konzept geht davon aus, dass Menschen die Entscheidung für eine Handlungsalternative, die zu einer bestimmten Verhaltensweise führt, mehr oder weniger instrumentell rational kalkulieren.

Auch die Leser/innen fragen sich, warum sie dieses Buch lesen sollten. Sie wägen ab, ob sie es lesen (Handlungsalternative 1) oder nicht lesen (Handlungsalternative 2). Die Entscheidung für eine der beiden Alternativen ist dabei von der jeweiligen Situation, in der sich die potentiellen Leser/innen befinden, und von persönlichen Motiven abhängig. Im vorliegenden Konzept werden die individuellen Motive anhand der subjektiven Bewertungen der entscheidungs- und verhaltensrelevanten Attribute (z. B. Beratungskompetenz oder Buchkosten) instrumentell rational operationalisiert (s. u. a. Kap. 2.2.1). Die Attribute sind von den Leser/innen – in der ersten Phase dieses Konzeptes – individuell definierte Einflussfaktoren, welche für die Entscheidungsfindung bedeutend sind. Beispielsweise befürwortet das positiv empfundene Attribut „Erzielung von Beratungskompetenz“ die Entscheidung für die Alternative „Buch lesen“. Wohingegen die negativ empfundenen Attribute „Buchkosten oder Leseaufwand“ dagegen sprechen. Die Frage „Warum mache ich das?“ ist somit aus der instrumentell rationalen Perspektive beantwortet.

Verhaltensökonomische, meist experimentelle Untersuchungen, zeigen jedoch, dass der Mensch per Definition ein Mensch und kein rationales (Über-) Wesen ist. Menschen verhalten sich grundsätzlich nicht immer rational (vgl. u. a. Thaler & Benartzi, 2004, S. 164). Aus diesem Grund wird zum einen die kognitive Rationalität einer Person mithilfe eines in dieser Arbeit entwickelten Fragebogens erfasst. Zum anderen wird untersucht, welche kognitiven Verzerrungen (= irrationale Denk- bzw. Verhaltensmuster) in bestimmten Situationen typisch sind. Mithilfe dieser in der ersten und zweiten Phase dieses Konzeptes gewonnenen personen- und situationsbezogenen Informationen, werden anschließend in der dritten Phase geeignete Lösungsstrategien zur Optimierung der Entscheidungsfindung erarbeitet und durchgeführt (s. auch Abb. 2.2 in Kap. 2.2).

---

1 Die nicht in der deutschen Sprache übliche Steigerung von optimal, wird in der vorliegenden Arbeit aufgrund fachlicher Gegebenheiten (s. Fachbegriff „pareto-optimal“ in Kap. 4.2.2.3) dennoch vorgenommen. Optimaler bedeutet demnach nutzentheoretisch besser bzw. effizienter.

Durch eine gezielte Anwendung der Methoden dieses Beratungskonzeptes soll die Beratung professionalisiert werden, sodass spezifische Problem- oder Fragestellungen effektiv gelöst oder beantwortet werden können. Insbesondere dann, wenn der Autor bzw. Berater wieder einmal die (un-)qualifizierte Frage „**Warum machst du das?**“ stellt.

*Denny Balla*

Entwicklung eines Beratungskonzeptes für Schulen  
Ein integratives Konzept zur Erlangung von rationalen  
Problemlösungskompetenzen

Balla, D.

2016, XVI, 296 S. 19 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-11986-7