



Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie „Ich bin meine Zukunft! Die Gestaltung der Lebenslage“

Darstellung der Hauptinhalte des Teilmoduls 3:

Zielbildungs-, Auswahl- und Entscheidungsprozesse

Im dritten Teilmodul des Grundkurses der Alltags- und Lebensökonomie geht es um die weitergehende Konkretisierung von Wünschen, die Auswahl von Alternativen, das Treffen von Entscheidungen und das Bedenken von Nebenwirkungen. Im Einzelnen werden Zielbildung, Entscheidungsprozesse, Entscheidungssysteme und Entscheidungskriterien thematisiertⁱ.

Ziele sind angestrebte Zustände, auf deren Erreichen das Denken und Handeln gerichtet wird. Dies setzt einen Vergleich der gegenwärtigen, als verbesserungswürdig empfundenen Situation mit der erwünschten Zukunft voraus. Ziele beziehen sich auf gewünschte Dinge. Dafür kommen prinzipiell alle Dimensionen und Elemente der Lebensbereiche in Betracht. Einen Anknüpfungspunkt für die Betrachtung im Unterricht bieten die Grundbedürfnisse im Anschluss an die Theorie von Maslow (1) physiologische Bedürfnisse, (2) Sicherheitsbedürfnisse, (3) Bedürfnisse nach Zugehörigkeit und Liebe, (4) Wertschätzungsbedürfnisse, (5) Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung, (6) Bedürfnis nach Wissen und Verstehen sowie (7) ästhetische Bedürfnisse. Weitere Anknüpfungspunkte bieten zum einen Systeme sozialer Indikatoren, z.B. die von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) gelisteten „Sozialen Anliegen“ (1) Gesundheit, (2) Schule und Ausbildung, (3) Erwerbstätigkeit und Qualität des Arbeitslebens, (4) freie Zeit und Freizeitaktivitäten, (5) Versorgung mit Einkommen, Waren und Diensten, (6) physische Wohnumgebung, (7) soziale Wohnumgebung, (8) persönliche Sicherheit und zum anderen Erkenntnisse der empirischen Wohlfahrtsforschung über die Wichtigkeit von Lebensbereichen, die folgende Rangreihung für Frauen bzw. Männer nachweisen: 1. glückliche Ehe oder Partnerschaft, 2. bzw. 4. Kinder haben, 3. bzw. 2. sich etwas leisten, 4. bzw. 6. mit Freunden treffen, 5. sich verwirklichen, 6. bzw. 3. Erfolg im Beruf, 7. viele Reisen machen, 8. politische Beteiligungⁱⁱ. Die genannten Bedürfnisse und Ziel- bzw. Lebensbereiche beziehen sich lediglich qualitativ auf Lebens- und Handlungsausschnitte, z.B. auf den Wunsch nach Freizeit und Urlaub. Ziele müssen aber, um planbar und kontrollierbar zu sein, auch das quantitative Ausmaß sowie den Zeitraum der Zielverfolgung bzw. den Zeitpunkt der Zielerreichung benennen, also operational formuliert sein. Eine solche Formulierung könnte z.B. lauten: Es soll eine Ferienreise für die Familie im kommenden Jahr im August an die Nordsee geplant werden, die nicht mehr als 1.000 Euro kostet. Die Zielbildung ist sozial beeinflusst. Familie, Freunde, Nachbarn, gesellschaftliche Werte und Normen wirken auf individuelle Zielbildungen ein. Häufig ist unklar, in welchem Ausmaß diese Einflüsse wirken.

Nicht immer verhalten sich Menschen zielorientiert. Bei starken Reizen und Gefühlen kommt es zu Impulshandlungen. Dagegen geben Ziele eine bewusste, reflektierte Orientierung für das konkrete Verhalten. Entscheidungen geben dann den Ausschlag zum Handeln oder Unterlassen. Gewohnheitshandeln kann als verkürzter Entscheidungsprozess aufgrund von erfolgreichen Handlungsmustern, Erfahrung und Tradition verstanden werden. Dies entlastet von ausgedehnten Entscheidungsprozessen vor jeder Handlung. Wenn ein ausgedehnter Entscheidungsprozess für erforderlich gehalten wird, müssen Informationen beschafft, Alternativen gesucht und nach Maßgabe von Entscheidungskriterien bewertet werden, ehe es zum endgültigen Entschluss und dessen Umsetzung kommt. Ausgedehnte Entscheidungsprozesse sind folglich Zielbildungsprozesse, die folgende Bewusstseins- und



Handlungssequenzen durchlaufen: Problemerkennntnis, Alternativensuche, Alternativenbewertung, Entschluss und Kontrolle nach der Ausführung des Entschlusses. Informationsbeschaffung, Alternativauswahl, Bewertung und Kontrolle sind die kritischen Aktivitäten, die zum einen selbst unter dem Ökonomiepostulat stehen, d.h. in einem angemessenen Verhältnis von Kosten und Nutzen anzugehen sind, und zum anderen mentalen Restriktionen unterliegen. Ausgedehnte Entscheidungen sind insbesondere bei wichtigen Zielen, erheblicher Mittelbindung und langem Zeithorizont geboten. Generelles Kriterium der Entscheidung ist ein möglichst günstiges Verhältnis von Kosten und Nutzen der Alternativen. Kosten und Nutzen sind aber nicht nur in Geld- und Zeiteinheiten bestimmt, sondern schließen grundsätzlich alle negativ bzw. positiv gewerteten Handlungsfolgen ein, also insbesondere auch psychische, soziale und ökologische Kosten und Nutzen. Mentale Beschränkungen im Rationalverhalten und zumindest teilweise kompensatorische Planungshilfen werden in Kapitel 5.3.5 behandelt.

Oft finden Zielbildungs- und Entscheidungsprozesse in Gruppen statt. Wenn mehrere Personen gemeinsam Ziele verfolgen, ist ein Mindestmaß an Abstimmung und Harmonisierung der Individualziele notwendig. Dafür können verschiedene Entscheidungssysteme, also Abstimmungs- und Koordinationsmechanismen, eingesetzt werden, wie Tausch von Zielsetzungen, d.h. Verzicht für Zugeständnisse der Gegenseite in anderen Bereichen, demokratische Abstimmung und Mehrheitsbildung im zivilgesellschaftlichen und politischen Raum wie auch in der Familie („Familienkonferenz“), Verhandlung und Überzeugung, Unterordnung aus Liebe und Solidarität oder aus Angst, ferner, Tradition und Zufall, z.B. durch Wurf einer Münze. Überwiegend beruhen Transaktionen auf einer Mischung von drei Grundformen von Entscheidungssystemen: Tausch, Liebe und Drohung. Das System Liebe führt zu einseitigen freiwilligen Übertragungen (Motto: „Wenn ich Dir etwas Gutes tun kann, freue ich mich.“), das Drohsystem führt zu einseitigen unfreiwilligen Übertragungen (Motto: „Wenn Du nicht tust, was ich will, so werde ich Dir Schaden zufügen.“), und das Tauschsystem führt zu zweiseitigen freiwilligen Übertragungen (Motto: „Ich gebe Dir etwas Wertgleiches für das, was Du mir gibst.“)ⁱⁱⁱ.

Da einzelne Ziele immer in umfassende Zielsysteme eingebettet sind oder sein sollten, gehört es zu Zielbildungs- und Entscheidungsprozessen, die internen Zielbeziehungen im Hinblick auf die zwischen ihnen bestehenden Beziehungen zu prüfen und konsistente Ziele zu formulieren. Folgende Zielbeziehungen sind möglich: Antinomie (vollständige Unverträglichkeit), Konkurrenz (teilweise Unverträglichkeit), Komplementarität (gegenseitige Förderung) und Indifferenz (vollständige Unabhängigkeit). Dies gilt entsprechend für die Mittel und damit für die Ziel-Mittel-Beziehungen, denn die Mittel sind als Vor- oder Unterziele in Zielsystemen zu verstehen. Wenn sich Ziele gegenseitig behindern oder sogar ausschließen, dann müssen Kompromisse gesucht werden. Das klassische Beispiel ist die Entscheidung für eine Geldanlage, bei der ein Ausgleich zwischen den konkurrierenden Zielen hohe Verzinsung (Rendite), hohe Sicherheit der Anlage (Rückzahlungsgewissheit) und kurzfristige Verfügbarkeit (Kündigungsfrist) gefunden werden muss. Außerdem sind bei Zielbildungs- und Entscheidungsprozessen die langfristigen Wirkungen auf die eigene Lebensplanung sowie die sozialen und ökologischen Folgen für die nähere und weitere Umgebung zu berücksichtigen. Eine Voraussetzung für diese Berücksichtigung ist die Sensibilisierung für langfristige Folgen und Nebenwirkungen individueller Handlungen als Bedingung für eine persönlich erfolgreiche Lebensgestaltung und einen sozial verantwortlichen Konsum.



Autor:

Prof. Dr. Michael-Burkhard Piorkowsky

Professur für Haushalts- und Konsumökonomik

Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn



ⁱ Vgl. Kutsch, T./Piorkowsky, M.-B./Schätzke, M. (1997): Einführung in die Haushaltswissenschaft. Haushaltsökonomie, Haushaltssoziologie, Haushaltstechnik. Stuttgart 1997, S. 69-70, S. 90-91; VZBV Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (Hrsg.) (2005): Neue Hauswirtschaft. Ein Material für Multiplikator/innen der familien- und haushaltsbezogenen Bildung. Berlin 2005, S. 38-60; Hopf, Ch. (2007): Zukunftsorientierte haushaltsbezogene Bildung. Begründung und Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung der Hauptschule. Diss., Universität Bonn, 2007, S. 166-177.

ⁱⁱ Weick, S. (1993): Familie und Arbeit immer noch wichtiger als Freizeit. Wertorientierungen, Arbeitszeitwünsche und Freizeitaktivitäten. In: Informationsdienst Soziale Indikatoren, Nr. 10, 1993, Juli, S. 9.13

ⁱⁱⁱ Boulding, K. E. (1970): Economics as a Science. New York 1970, S. 9-11.