



Hochschule für Medien  
Kommunikation und Wirtschaft  
University of Applied Sciences

**H M K W**

## **Der EBVFB (Elbe-Beyer-Verstehensfragebogen): Hintergrund und Konstruktion**

Projektbericht an der  
HMKW Hochschule für Medien, Kommunikation und Wirtschaft  
Fachbereich Medien- und Wirtschaftspsychologie

Prof. Dr. Martin Elbe,  
unter Mitarbeit von Studierenden des Studiengangs  
Medien- und Wirtschaftspsychologie (MWP 06 & MWP 07)

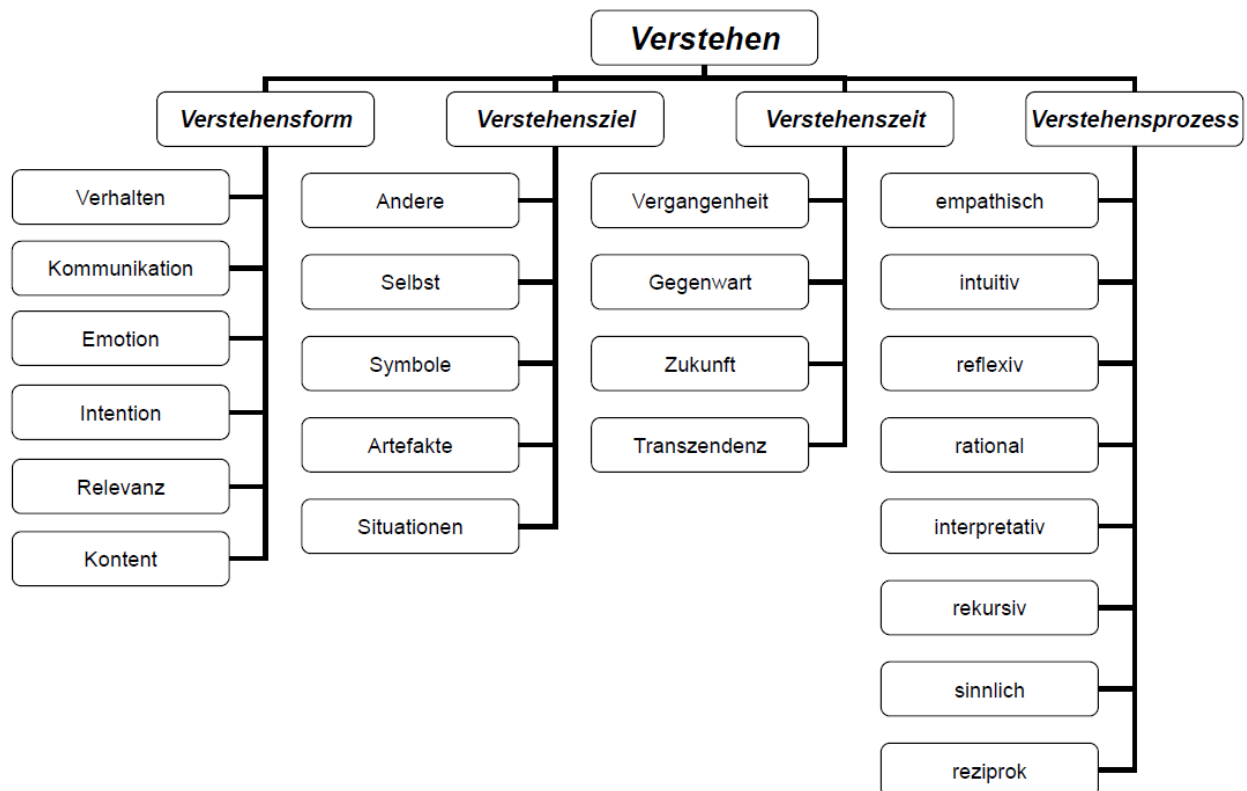
**Berlin, August 2016**

# 1. Grundlagen der Sozialpsychologie des Verstehens

*Auszug aus Elbe (2017, S. 11ff):*  
 „[...]“

Das Verstehen ist ein sozialpsychologischer Prozess, der prinzipiell alle Bereiche des Lebens umfasst und es Menschen ermöglicht, sich selbst und ihre Umwelt als relevant, sinnbehaftet und nachvollziehbar in ihrem Da-Sein und ihren Da-Seins-Äußerungen (Verhalten) zu erleben. Aufgrund dieses Verstehens des Selbst, von Anderen und der Umwelt ist es dem Einzelnen möglich, sich sinnvoll, gerichtet und zielstrebig zu verhalten. Hierbei lassen sich Verstehensform, Verstehensziel, Verstehenszeit und Verstehensprozess unterscheiden. Abb. 1 systematisiert die sozialpsychologisch relevanten Aspekte des Verstehens.

Abb. 1: Systematik des Verstehens



Hinsichtlich der Verstehensziele sind menschliche Schöpfungen (Artefakte) in unterschiedlicher Weise dem Verstehen zugänglich: Texte unterliegen der Hermeneutik, Filme gehen über die Hermeneutik hinaus, da hier mehrere Sinne im Verstehensprozess angesprochen werden, Gebilde umfassen alle Artefakte der bildenden Schöpfung (Bauten, räumliche Gestalten, Bilder) und Musik als Artefakt unterliegt eigenen Prinzipien des Verstehens. Auch Situationen als Verstehensziele sind weiter erläuterungsbedürftig: Hierzu zählen alle Erlebens- und Verhaltenszusammenhänge, die einen Kontext bilden – ad hoc-Situationen, die spontan erscheinen; wiederkehrende Situationen; Institutionen, die Situationen rahmen; Situationen, die durch Fremdheit geprägt sind. Während Menschen in traditionellen Gesellschaften einander unmittelbar verstehen oder nicht verstehen, ist im Zuge der Differenzierung gesellschaftlicher Teilbereiche und mit der zunehmenden Individualisierung in der Moderne dem Verstehen die Selbstverständlichkeit verloren gegangen. Die sozialen Bezüge, aber auch wir selbst, unsere Identität, erscheinen nur in Ausschnitten verständlich und folgen in ihrer Segmentierung jeweils eigenen Logiken. Sowohl in den gesellschaftlich relevanten Organisationen als auch hinsichtlich unserer Persönlichkeitsentwicklung sehen wir uns mit zunehmender Unge-

wissheit konfrontiert. Die Selbstverständlichkeit des Wissens, des Glaubens und des Handelns müssen heute erfragt werden, um im alltäglichen Leben die Menschen in ihrem beruflichen, familien- oder freundschaftsbezogenen Handeln, aber auch in ihrem Umgang mit dem Fremden verstehen zu können. Das umfasst sowohl das Verstehen anderer als auch das Selbstverstehen. Verstehen ist damit zuerst einmal ein Phänomen des Alltags, betrifft aber auch die Wissenschaft als Reflexionsinstanz und daraus abgeleitete Empfehlungen. Hier gilt generell: ‚Keine Therapie ohne Diagnose‘ oder anders formuliert: Verstehen ist die Grundlage von Erklären und Verändern.<sup>1</sup>

Im Alltag ist das Verstehen eigentlich unproblematisch – solange wir uns verstehen und davon gehen wir grundsätzlich aus. (Köhler 2004) Damit sind einerseits das Selbstverstehen, als Wissen um unsere Einstellungen, Wünsche, Werte, unsere Gefühle und Motive und andererseits das Fremdverstehen, als Vorstellung davon, was Andere meinen oder empfinden, angesprochen. Grundsätzlich sind wir in der Lage, uns in andere hineinzusetzen und auf dieser Grundlage den Anderen in seinen Empfindungen und seinem Handeln zu verstehen. Dieses empathische Verstehen ist weitreichend und kann auch große räumliche oder zeitliche Distanzen überwinden. Weber (1985, S. 428) gibt uns ein Beispiel: „Man [...] muss nicht Caesar sein, um Caesar zu verstehen.“ Das Problem ist allerdings, dass hieraus keine Interaktion entsteht, denn Caesar kann uns nicht (mehr) verstehen. Das Verstehen im Alltag hat damit zwei grundsätzliche Dimensionen: Selbst- vs. Fremdverstehen und Empathie vs. Kommunikation.

	<b><i>Empathie</i></b>	<b><i>Kommunikation</i></b>
<b><i>Selbstverstehen</i></b>	Identität	Reflexivität
<b><i>Fremdverstehen</i></b>	Reziprozität der Perspektiven	Decodierung

Tab. 3: Dimensionen des Alltagsverstehens

Empathie ist die unmittelbarste Form des Verstehens: Als In-Eins-Setzen mit sich selbst (speziell im zeitlichen Verlauf) ist hier das Selbstverstehen als Identitätsempfindung ein unbewusster und (im nicht pathologischen Fall) unhinterfragter Verstehensvorgang. Das empathische Fremdverstehen beruht auf der Reziprozität der Perspektiven (vertiefend Elbe 2002), der Fähigkeit sich in den Anderen hineinzusetzen und mit Anderen Mitgefühl (in der ganzen Breite der Emotionalität) zu empfinden. Diese Reziprozität der Perspektiven ist eine Quelle für prosoziales Verhalten, kann aber ebenso die Grundlage für antisoziales Verhalten sein, wenn der Schaden Anderer nicht nur in Kauf genommen, sondern bewusst herbei geführt wird. Wer einer anderen Personen schaden oder sie quälen will, muss wissen, was diese Person als Schaden oder als Qual empfindet. Im Positiven wie im Negativen genügt hierfür häufig die grundlegende Reziprozität der Perspektiven als Fähigkeit, den anderen zu verstehen, weil dieser auch Mensch ist.<sup>2</sup> Empathisches Verstehen ist damit zuerst einmal unbewusst.

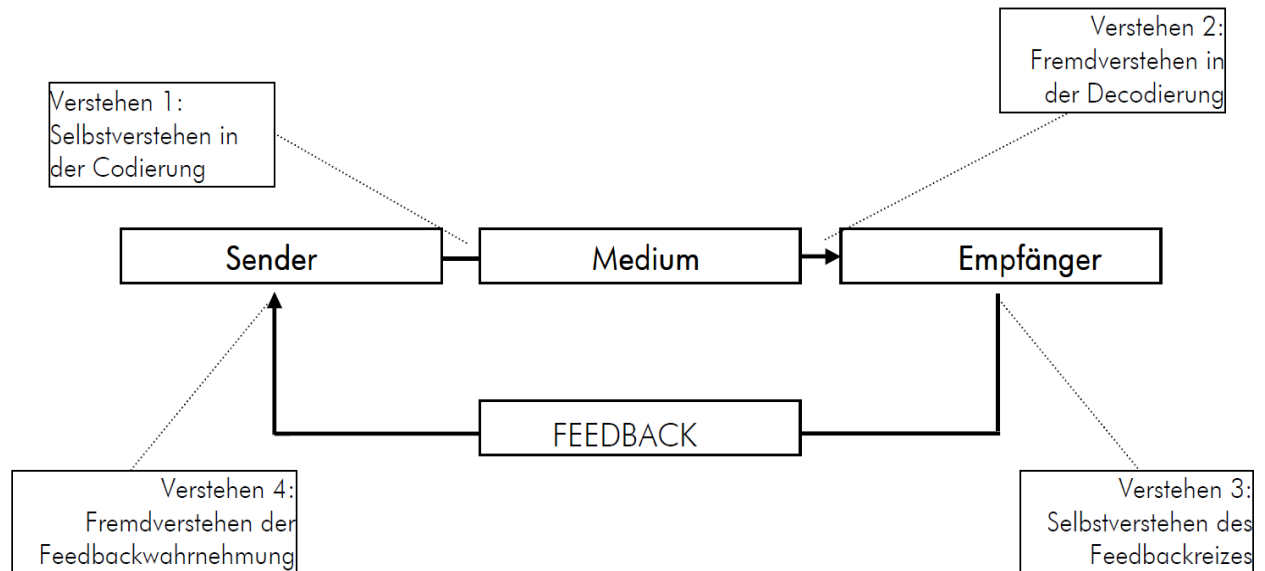
Erst dadurch, dass ich mir einen Verstehensvorgang bewusst mache, Unbewusstes durch Aussprechen, Aufschreiben, bewusst Denken oder sonst wie in einen Bewusstseinsakt überführe, wird eine höhere Ebene des Verstehens erreicht. Nun werden diese Bewusstseinsinhalte im Rahmen des Selbstverstehens Gegenstand der Selbstvergewisserung, der Reflexion und damit auch aktiven Umbewertens. Im Rahmen des Fremdverstehens entspricht dem die Dekodierung kommunikativen Handelns Anderer. Von besonderem Interesse aus sozialpsychologischer Sicht ist das

<sup>1</sup> Dies zu befördern ist das Anliegen der Initiative Verstehende Organisations- und Persönlichkeitsentwicklung.

<sup>2</sup> Empathie lässt sich auch gegenüber Tieren oder Dingen empfinden, doch ist das nicht Gegenstand einer Sozialpsychologie der Organisation.

zwischenmenschliche Verstehen dann, wenn hieraus eine Interaktion entsteht oder anders formuliert, wenn Menschen miteinander kommunizieren. Verstehen ist dann die Rekonstruktion des Gemeinten. Das Verstehen im Rahmen von Kommunikationsprozessen zeigt Abb. 2 (in Anlehnung an Elbe 2015a).

Abb. 2: Verstehen im Kommunikationsprozess



Hier zeigt sich, dass an den Kommunikationsprozess unterschiedliche Verstehens-Vorgänge geknüpft sind, die zwischen Selbst- und Fremdverstehen alternieren. In Ergänzung des bekannten Sender-Empfänger-Modells von Shannon und Weaver (Röhner & Schütz 2012) werden die Stellen der Codierung und Decodierung als Ansatzpunkte für das Selbst- und Fremdverstehen eingeführt. Da es keinerlei Evidenz dafür gibt, dass Selbstverstehen vor Fremdverstehen ginge,<sup>3</sup> können Störungen im Verstehensprozess an allen vier Stellen verursacht werden. Die grundlegende Annahme, dass sich das Individuum selbst versteht, wird mit dem Fortschreiten der Moderne immer prekärer, da die Entfremdung im Alltag, die alltägliche Ungewissheit zunimmt. Je weniger Selbstverständlichkeit unhinterfragt unseren Alltag, unsere gesellschaftliche Position und unsere Identität bestimmen, desto größer wird das Bedürfnis der Einzelnen und auch von Organisationen, Hilfestellung bei der Interpretation von alltäglicher Kommunikation zu erhalten. Dem Verstehen im organisationalen Kontext widmen sich insbesondere Elbe (2002) sowie Leithäuser, Meyerhuber und Schottmayer (2009).

In der Philosophie reicht die Diskussion um die Möglichkeit des Verstehens bis in die Antike zurück. Im Zuge der Ausdifferenzierung der Wissenschaften wurden insbesondere in den Geistes- und Gesellschaftswissenschaften (z. B. Soziologie und Pädagogik), aber auch in Psychologie und Medizin Ansätze des Verstehens entwickelt. Es gibt hierzu zahlreiche Einführungs- und Überblickswerke (aus der *Philosophie* z. B. Apel, Manninen & Tuomela 1978, Figal 1996, Jauß 1994, Simon 1995, Wright 1991; aus der *Psychologie* z. B. Graumann 1982, Gröben 1986, Jaspers 1973, Katzenbach 1992, Köhler 2004, Lorenzer 2005, Rattner & Danzer 2009; aus der *Soziologie* z. B. Bühl 1972, Elbe 2002, Greshoff, Kneer & Schneider 2008, Helle 1999, Richter 1995, Schütz 1974, Weber 1980 – diese Liste ist eine Auswahl, in der nicht nur einzelne wichtige Autoren fehlen, sondern sogar ganze Disziplinen). Elbe (2002) skizziert die Entwicklungsgeschichte des Verstehens und formuliert 15 Sätze, die als Anforderung an eine verstehende Epistemologie zu sehen sind: „...

<sup>3</sup> Dies wurde seit Kleists (1805) scharfsinniger Analyse „Über die allmähliche Verfertigung der Gedanken beim Reden“ in unterschiedlichen Varianten vielfach analysiert, bis hin zum Bonmot ‚Woher soll ich wissen, was ich denke, bevor ich gehört habe, was ich sage?‘ Wir hatten dies als reflexives Selbstverstehen eingeführt.

1. Im Transzendenten sind Wesen und Idee ein und dasselbe.
2. Wesen und Idee begrenzen die Möglichkeit des Seins (Form) in der Wirklichkeit (Inhalt).
3. Der Einzelne konstruiert seine Wirklichkeit auf der Basis der transzendentalen Möglichkeit – und diese ist sozial gegeben.
4. Soziale Tatsachen können wir verstehen, deren teleologische Grundlage, die Idee, hingegen nur begreifen.
5. Das Transzendente zeigt sich im Bewusstsein und ist historisch bedingt.
6. Das Verstehen wird symbolisch vermittelt, orientiert an der transzendenten Idee.
7. Erfolg ist ein teleologisch-handlungsorientiertes Kriterium für intersubjektive Wirklichkeitskonstruktionen.
8. Die Handlung ist der Erfolgstest einer vermuteten intersubjektiven Wirklichkeitskonstruktion. Missverstehen als Absurdität heißt die Ent-Täuschung dieser Vermutung.
9. Die Erkenntnis des Phänomens als reiner Bewusstseinsakt ist lebensweltlich gebunden.
10. Der Verstehensakt hat zirkulären Charakter, Vorwissen und Erkenntnis bedingen einander in jedem Schritt des Verstehens aufs Neue.
11. Im Verstehen fallen Handlung und Sprache, Institution und Sprachspiel zusammen. Diese verstehen heißt aber, ihre Bedeutung, ihr Wesen aus sich heraus zu begreifen.
12. Im verstehenden Zirkel erwirbt der Mensch empathisch die Reziprozität der Perspektiven, welche ihm die Teilnahme am Sprachspiel, an der Institution ermöglicht.
13. Das Sprachspiel der Textinterpretation heißt Hermeneutik, ihr entzieht sich die Empathie.
14. Verstehen heißt die Regeln des Sprachspiels anzunehmen, Erklären heißt diese Regeln zu explizieren (auszusprechen).
15. Hermeneutik ist die Methode, lebensweltliches Verstehen in wissenschaftliches Erklären zu überführen.“ (Elbe 2002, S. 191f)<sup>4</sup>

Der Kern einer verstehenden Methodologie findet sich in der Konstruktion systematischer Verstehensgrundlagen, insbesondere in Typenbildungen im Sinne Max Webers (1980), die eine Interpretation von menschlichem Handeln in Organisationen ermöglicht (Elbe 2002). Demnach ist Interpretation in drei Formen möglich, einmal in der Erfassung des im Einzelfall Gemeinten, zum anderen in der Erarbeitung des näherungsweise (durchschnittlich) Gemeinten und zum dritten in der Konstruktion von Idealtypen. Sehen wir uns den Zweck der Konstruktion von Idealtypen genauer an: Als reiner Begriff kann der Idealtyp in der Diagnose zur Kategorisierung dienen, er hilft Sinnzusammenhänge zu erfassen. Dabei ist zu beachten, dass Weber (1980) mit Idealtyp nicht etwas Sein-sollendes meint, sondern die radikalst vorstellbare Ausprägung. Wenn es gelingt, die gedanklich-idealtypische Form bloß zu legen, kann darauf bezogen nach den typischen Sinnzusammenhängen des Mitarbeiter- oder Führungshandelns in Organisationen gefragt werden, und es wird möglich, hiervon abweichendes Verhalten in der Realität in seiner kausalen und teleologischen Verursachung zu interpretieren, also zu verstehen. Letztlich handelt es sich bei Idealtypen um Vorstellungen, die als Hypothesen im Verstehensprozess wirken, also um Gedankenexperimente, die in der Organisationsdiagnose jeweils Startpunkte im diagnostischen Zirkel markieren. Die erkenntnistheoretische Position des Verstehens lässt durchaus sowohl quantitative als auch qualitative Verfahren zu, was vom Einsatz von Fragebögen (z. B. im Rahmen von Mitarbeiterbefragungen) bis zur Führung von Interviews (z. B. auf der Führungsebene) und zur Beobachtung (z. B. kommunikativer Prozesse) reicht.<sup>5</sup> [...]“ (Elbe 2017, S. 11ff)

*Ende Langzitat; für die im Zitat angeführte Literatur vgl. Elbe (2017).*

Der Rahmen für die Erhebung von Verstehensprozessen ist aus sozialpsychologischer Sicht das Sich-in-Beziehung-setzen von Menschen mit ihrer (sozialen) Umwelt in ihrem Alltag – anders gesprochen: Wie verstehen Menschen ihre Umwelt (Mitmenschen, Gegebenheiten, Symbole etc.)

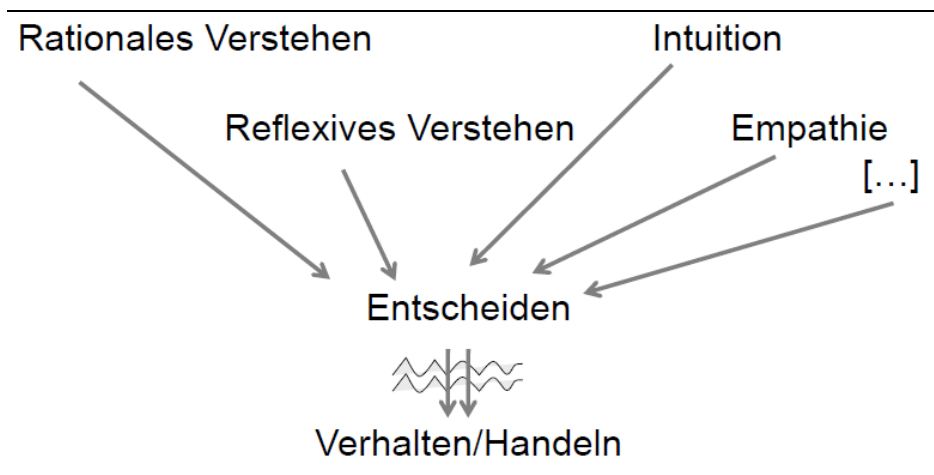
---

<sup>4</sup> Auf die Besonderheiten von Sprachspielen in Anschluss an Wittgenstein (1997) wird in den folgenden Abschnitten genauer eingegangen.

<sup>5</sup> Wer sich intensiver mit den sozialpsychologischen Aspekten des Verstehens auseinander setzen möchte, findet auf der Homepage der Initiative Verstehende Organisations- und Persönlichkeitsentwicklung ([www.invop.de](http://www.invop.de)) über die hier vorgestellten Inhalte hinaus weitere Informationen, Texte und Verweise.

und welche Konsequenz hat dies für ihr Handeln? In Anlehnung an das Rubikon-Modell (Heckhausen & Heckhausen 2010) hat das Verstehen hohe Bedeutung für den prädeziSIONalen Kognitionsprozess (aus dem Entscheidung und schließlich Volition und Handlungsvollzug erfolgen). Abb. 3 stellt dies dar.

Abb. 3: Verstehen und Handeln



Unter Berücksichtigung des Zusammenhangs zwischen Selbst- und Fremdverstehen und des Verstehenszyklus‘ im Kommunikationsprozess (Abb. 2) wird allerdings deutlich, dass sich das Verstehen nicht auf die prädeziSIONale Phase beschränkt, sondern, dass Selbstverstehen vielfach im Moment des Handlungsvollzuges erfolgt. Verstehen rahmt in diesem Sinne den kognitiven Komplex des Motivations-Volitions-Zusammenhangs.

Für den Forschungsprozess ist hieraus abzuleiten, dass in Anlehnung an Weber (1980) bereits vor der Entwicklung eines Erhebungsinstruments (z. B. Fragebogen) ein Idealtyp des verstehenden Menschen zu erarbeiten, der die Eigenschaften eines verstehenden Menschen konsequent übersteigert und den Idealtyp somit zwar von der Realität menschlicher Existenz entfernt, es zugleich aber Abweichungen von diesem Idealtyp in ihren – kausalen und teleologischen – Gründen zu erkennen. Es sind sowohl die Umstände, als das menschliches Wollen, die sinnhafte Begründungen dafür liefern können, dass ein Verstehen in spezifischen Kontexten oder auch generell nicht zustande kommt. Diese Sinnzuschreibungen kann ein Fragebogen nicht erschließen, dafür sind weder das Instrument, noch die möglichen Auswerteverfahren geeignet, der Vergleich von Einzelfällen oder auch von Realtypen (mit Hilfe statistischer Verfahren) mit dem Idealtyp liefert uns im Aufscheinen der Differenz aber Hinweise auf die Gründe. Eben dafür brauchen wir einen Idealtyp des Verstehenden Menschen – nennen wir ihn ‚*homo intelligere*‘.

Wir bilden den Idealtyp mit Hilfe der phänomenologischen Reduktion (in Anlehnung an Husserls Beschreibungen eidetischer und transzendentaler Reduktion, vgl. Elbe 2002) folgenden Idealtypen des Verstehenden Menschen. Hierfür wurde die in Abb. 1 eingeführte Systematik des Verstehens in ihren Einzelaspekten jeweils absolut gesetzt und zu einem Typus vollständigen Verstehens aggregiert – eben das ist der Realtyp, den es so in der Realität nicht gibt, nicht geben kann und auch nicht geben soll. Mit der letzten Aussage soll noch einmal betont werden, dass Idealtyp nicht ein anzustrebendes Ideal, sondern einen abstrakten Sinnverweis darstellt, die Reinform einer Idee.

Abb. 4: Idealtyp des Verstehenden Menschen

---

### homo intelligere

An sich müssten wir so beschaffen sein, dass wir uns selbst, unsere Mitmenschen und unsere Umwelt voll umfänglich<sup>1</sup> verstehen. Dies wäre der homo intelligere – der verstehende, vorstellende Mensch. Eben weil er nicht nur seine Mitmenschen, sondern auch sich selbst und die Umweltbedingungen in allen zeitlichen Dimensionen<sup>2</sup> versteht, kann er neben eigenen Präferenzen und Empfindungen auch diejenigen Anderer berücksichtigen, seien diese nun individuell oder kulturell (auch sprachlich) begründet. Er ist zu Logik, Intuition und Empathie befähigt und kann diese so abstimmen, dass ein adäquates Verhaltensergebnis erzeugt wird. Die Adäquanz ist wertungsabhängig – und auch das weiß der homo intelligere.<sup>3</sup>

#### Anmerkungen:

- 1 ‚Voll umfänglich‘ bedeutet ‚den Verstehensanforderungen nach angemessen‘; es kann gar nicht bedeuten ‚ein-eindeutig‘.
  - 2 Zeitliche Dimensionen sind Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft und Transzendenz.
  - 3 Dies ist unrealistisch und das ist gewollt – denn nur so können Gründe der Abweichung vom Idealtyp in der Realität gefunden werden.
- 

Grundlage des homo intelligere ist die Notwendigkeit des Menschen sich sein Kognition reflexiv bewusst zu sein oder – anders formuliert – sich ein Bild von sich selbst und seiner Umwelt zu machen. Er muss also spätestens ex post sein Handeln als sinnhaft erklären (auch wenn handlungsauslösende Momente intuitiv gewesen sein mögen) und sich darin ein Bild von sich selbst, in seiner Wirkungsmächtigkeit gegenüber der Umwelt, machen. Aristoteles formuliert dies in „De Anima“: „nihil potest homo intelligere sine phantasmata“ (Neumeister 2004, S. 22). Der Mensch versteht nicht ohne Bilder. Das, was wir verstehen wollen, davon müssen wir uns ein Bild machen. Dies könnte nun sprachwissenschaftlich oder religionssoziologisch weiter diskutiert werden (z. B. hinsichtlich des Bilderverbots in den Abrahamitischen Religionen) und wir könnten uns sprichwörtlich ‚ein Bild davon machen‘ – all dies sind letztlich Beschreibungen für einen spezifischen Erkenntnisvorgang dahingehend, dass das Individuum sich selbst in seiner Umwelt sinnhaft aufgehoben fühlt und mithin versteht.<sup>6</sup> Mit dem Idealtyp (man könnte auch von Idealbild sprechen) des homo intelligere wird nun die Vorstellung vom vollständig, immer, alles verstehenden Menschen eingeführt. Dies ist absichtlich unrealistisch, hierzu ist der Mensch aufgrund seiner begrenzten Verarbeitungskapazität, eben als auch begrenzt rationaler Akteur (Simon 1993) nicht fähig. Aber der Idealtyp als Übersteigerung eines spezifischen Aspekts menschlicher Kognition, des Verstehens, hilft uns wissenschaftlich, systematisch Prozesse des Nicht-Verstehens erfassen und in Abweichung vom Idealtyp erklären zu können, mithin also: zu verstehen.

Mit dem Idealtyp des homo intelligere können wir nun empirisch erhobene Einzelfälle vergleichen – z. B. aufgrund von qualitativ erhobenen Interviews, deren Transskripte einem Idealtypenvergleich aufgrund qualitativer Inhaltsanalyse unterzogen wurden (vgl. Elbe & Saam 2008). Ein

---

<sup>6</sup> In diesem Sinn erscheint aus religionssoziologischer Sicht das Bilderverbot der Abrahamitischen Religionen Fortführung des Erkenntnisverbotes, das den paradiesischen Zustand geprägt hatte. In der grundlegendsten Form bedeutet dies, dass man sich kein Bild von Gott machen darf – Gott kann man nicht verstehen („der Mensch denkt, Gott lenkt“). Je weiter dieses Bildnisverbot in den Alltag ausgedehnt wird, je weniger man sich ein Bild von seiner Umwelt (z. B. Tieren) und von Menschen machen darf umso mehr wird das Verstehen prinzipiell eingeschränkt und von Dogmen als Sinnvorgaben ersetzt.

Vergleich aufgrund quantitativer Erhebung, mit Hilfe eines Fragebogens und damit die Auswertung umfangreichen, statistischen Datenmaterials war bisher aber nicht möglich, da es kein entsprechendes Instrument gab. Das soll nun durch den EBVFB ermöglicht werden. Der Fragebogen stellt ein neuartiges, umfassendes Instrument zur Erhebung von Verstehenspotenzialen bei Individuen dar. Der Potenzialbegriff wird hier eingeführt, da generelle Einstellungen und Handlungstendenzen im Fragebogen erhoben werden, nicht aber faktische Handlungsvollzüge oder generelle Meinungen. Daraus lassen sich individuelle Profile oder statistische Beschreibungen, Typologien und auch Zusammenhänge erarbeiten, die eben nicht nur einen einzelnen Verstehensaspekt (wie z. B. Intuition oder Empathie) erhebt sondern ein umfassendes Verstehensprofil.

## 2. Begründung und Entwicklung des EBVFB

Das Verstehen als sozialpsychologisches Phänomen hat also sowohl in quantitativen, als auch in qualitativen Forschungsprozessen große Bedeutung und es finden sich auch Instrumente, die einzelne Aspekte des Verstehens berücksichtigen (z. B. Betsch 2004) oder Verstehen als wichtigen Teilaspekt eines umfassenderen Konstrukts berücksichtigen (insbesondere Antonovsky 1997), es gibt bisher aber kein umfassendes Instrument zur Erhebung individueller Verstehensprofile. Eben dies ist das Ziel der Entwicklung des Elbe Beyer Verstehensfragebogens (EBVFB).

Die Entwicklung des Fragebogens erfolgt in mehreren Zyklen. In einer ersten Schleife wurde im Sommersemester 2016 von Prof. Martin Elbe an der Hochschule für Medien, Kommunikation und Wirtschaft (HMKW) im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘ ein vierstündiges Praxisseminar mit über 30 Teilnehmern im letzten oder vorletzten Studiensemester des Bachelor-Studiums abgehalten. Diese wurden in die theoretischen Grundlagen der Sozialpsychologie des Verstehens eingeführt und bei der Fragenentwicklung und ersten Reliabilitätstestung anhand einer Online-Befragung im Juni 2016 beteiligt. Anhand von 64 Befragten konnte eine Reliabilitätsprüfung der Skalen vorgenommen werden, die nicht Fragen/Items, die nicht zu einer Erhöhung der Skalenreliabilität beitragen, wurden eliminiert. Neben der statistischen Überprüfung fand eine inhaltliche Kritik durch zehn Probanden (darunter fünf erfahrene WissenschaftlerInnen) statt, die bei der Weiterentwicklung des Fragebogens mit berücksichtigt wurde. Die Studierenden hatten in Gruppen die Fragen der einzelnen Skalen formuliert, diese im Plenum zur Diskussion gestellt und nach der ersten Überarbeitung (statistische Reliabilitäts- und qualitative Plausibilitätsüberprüfung) den Entwicklungsprozess und das Ergebnis der einzelnen Skalenentwicklungen dokumentiert.<sup>7</sup> Im Rahmen der Reliabilitätsprüfung (Prof. Beyer) wurde der Fragebogen um mehr als 50 % der ursprünglich erarbeiteten Items reduziert, die Anzahl der Skalen blieb erhalten. Dadurch konnte eine hohe Gesamtreliabilität des EBVFB in der zweiten Version erreicht werden. Über die Items der relevanten Fragebogenteile zwei und drei ist die Reliabilität mit Cronbachs Alpha von .933 sehr hoch, was für ein homogenes Konstrukt spricht.

In einem weiteren Schritt wurde ein Experiment zur externen Validierung unternommen. Hierbei wurden anhand einer Simulation (Francis & Young 1996: Sin-Obelisk) 38 Probanden hinsichtlich ihres skalenspezifischen Verhaltens von unterschiedlichen Beobachtern (aus der Gruppe der Seminarteilnehmer, die mit dem Fragebogen und dem Thema vertraut waren) eingeschätzt.<sup>8</sup> Die

---

<sup>7</sup> Vgl. hierzu die Quellenangaben bei den einzelnen Skalen.

<sup>8</sup> Zum Ablauf des Experiments vgl. Anlage 1.



Probanden füllten anschließend online die neue Version des Fragebogens (nach Reliabilitäts- und Plausibilitätsüberarbeitung) aus. Nun wurden die Skalenmittelwerte aus der Befragung mit den Einschätzungen der Beobachter verglichen, wobei sich keine signifikanten Korrelationen ergaben. Dieses Ergebnis spricht dafür, dass das innerweltliche Verstehen nicht durch Beobachtung verlässlich erfasst werden kann. Eine finale Validierung des EBVFB steht somit noch aus. In einer weiteren Runde der Entwicklung des EBVFB (durchgeführt von Prof. Luzi Beyer mit Studierenden an der HMKW im Wintersemester 2016/2017) sind nun die Skalen noch einmal zu überarbeiten, es sind Maßnahmen zur Validierung vorzunehmen und eine normierende Stichprobe sollte erhoben werden.

Generell können mit dem EBVFB individuelle Profile hinsichtlich des Verstehens von Einzelpersonen erhoben werden, um einen wichtigen Persönlichkeitsaspekt, der über ein einfaches Persönlichkeitsmerkmal deutlich hinausreicht, sondern vielmehr eine Grundlage für das sich-in-Beziehung-setzen mit seiner Umwelt generell darstellt zu erfassen. Dies kann – aus wirtschaftspsychologischer Sicht – z. B. eine Grundlage für Coaching- oder Personalentwicklungsgespräche, aber auch für Personalauswahlentscheidung sein. Das Instrument kann aber auch zur Analyse von Gruppen- oder Gesamtheitsbefragungen eingesetzt werden, wobei natürlich die Auswertestrategien und -verfahren jeweils angepasst werden müssen. Der Vergleich mit dem Idealtyp des *homo intelligere* bietet sich als Referenz aber bei jeder Verwendung des Fragebogens an. Mit dem EBVFB wird erstmals ein standardisiertes Instrument zur umfassenden Erhebung des Verstehens als kognitivem Prozess vorgelegt.

Die nun folgende Version des EBVFB gibt die zweite, aufgrund der Reliabilitäts- und Plausibilitätsüberprüfung verbesserte, Variante des Fragebogens mit kurzgefassten Begründungen für die Skalen- und Itemkonstruktion wieder.

### 3. Kommentierte Version des EBVFB mit Begründungen

## EBVFB

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, an unserer Umfrage zum Verstehen teilzunehmen. Zweck der Befragung ist es herauszufinden, wie Sie sich selbst und andere in verschiedenen Situationen verstehen. Mit Ihrer Teilnahme unterstützen Sie uns darin, hier grundlegende Erkenntnisse zu zwischenmenschlichen Verstehensprozessen zu schaffen.

Wir verwenden Ihre Daten anonymisiert zu Studienzwecken.

Herzlichen Dank

Prof. Dr. Martin Elbe, Prof. Dr. Luzi Beyer  
und Studierende der Medien- und Wirtschaftspsychologie  
der Hochschule für Medien, Kommunikation und Wirtschaft

## Teil I : Soziodemographische Daten

*Im ersten Teil werden die Soziodemographischen Daten sowie weitere übergreifende Aspekte erfasst.*

*Neben den Grunddaten, wie Alter, Geschlecht und Familienstand haben für das Verstehen folgende Aspekte eine herausgehobene Bedeutung:*

- der sprachliche und kulturelle Hintergrund (-> Fragen nach Ländern und Sprachen),*
- der soziale Status (-> Fragen nach eigenem Bildungsstand, dem der Eltern sowie nach Einkommen).*

*Darüber hinaus werden weitere Aspekte erfasst:*

- Konservativismus und Geschwisterstatus,*
- Drei Generalfragen zum Kohärenzsinn (letzte drei Fragen dieses Blocks, in Anlehnung an Antonovsky 1997).*

*Mit Hilfe der beiden Aspekte ‚sozialer Status‘ und Konservativismus soll eine Aussage über die Milieuzugehörigkeit der Befragten (in Anlehnung an Sinus 2015) ermöglicht werden. Neben den üblichen Differenzierungen, z. B. nach Alter oder Geschlecht, können dem aktuellen Milieu sowie dem Herkunftsmilieu im jeweiligen kulturellen Kontext, dem Status in der Familie (Geschwisterstatus) und der interkulturellen Erfahrung (zum Diversity-Aspekt des Fremdverstehens vgl. Bredendiek 2015) eine besondere Aufmerksamkeit zugewandt werden, wobei die jeweiligen Konstrukte nicht unkritisch verwendet werden können, da es sich eben um Konstrukte handelt und nicht um objektiv gegebene, stabile Faktoren (z. B. Geschwisterstatus). Die drei Generalfragen zum Kohärenzsinn (in Anlehnung an Antonovsky 1997: SOCQ) dienen zum Vergleich mit dem sozialwissenschaftlichen Instrument, das bisher das Verstehen am umfassendsten thematisierte, wobei auch im SOCQ das Verstehen nur einen von drei Faktoren des Kohärenzsinn erfasst.*

**Wie alt sind Sie?**

---

**Welches Geschlecht haben Sie?**

- Männlich
- Weiblich
- Sonstiges:

**Was ist Ihr Familienstatus?**

- Verheiratet
- In einer Beziehung
- Single
- Geschieden
- In einer eingetragenen Lebenspartnerschaft
- Verwitwet

**Wie viele Kinder haben Sie?**

\_\_\_\_\_

**Was ist Ihre Muttersprache?**

\_\_\_\_\_

**Welche Fremdsprachen sprechen Sie?**

\_\_\_\_\_

**In welchem Land leben Sie?**

\_\_\_\_\_

**Welches ist Ihr Heimatland?**

\_\_\_\_\_

**Was ist ihr höchster Schulabschluss?**

- Kein Schulabschluss
- Hauptschulabschluss (Volksschulabschluss)
- Realschulabschluss (Mittlere Reife)
- Hochschulreife (Abitur)
- Einen anderen Schulabschluss

**Haben Sie eine abgeschlossene Berufsausbildung?**

- Ja
- Nein

**Haben Sie einen akademischen Abschluss?**

- Ja
- Nein

**Was ist der höchste Bildungsabschluß ihrer Eltern?**

- Kein Schulabschluss
- Hauptschulabschluss (Volksschulabschluss)
- Realschulabschluss (Mittlere Reife)
- Hochschulreife (Abitur)
- Einen anderen Schulabschluss

**Hat einer Ihrer Elternteile eine abgeschlossene Berufsausbildung?**

- Ja
- Nein

**Hat einer Ihrer Elternteile einen akademischen Abschluss?**

- Ja
- Nein

**Haben Sie mehr als drei Monate am Stück im Ausland verbracht? Wenn ja, wo?**

\_\_\_\_\_

**Haben Sie berufliche oder akademische Auslandserfahrung gesammelt? Wenn ja, welche?**

\_\_\_\_\_

**Wie viele Einkünfte (netto) haben Sie monatlich verfügbar?**

- 1300 € und weniger
- Zwischen 1300 € und 2000 €
- Mehr als 2000 €
- Keine Angabe

**Als wie konservativ würden Sie sich einordnen?**

1 2 3 4 5 6

sehr konservativ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	überhaupt nicht konservativ
------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-----------------------------

**Haben Sie Geschwister? Wenn ja, sind Sie ...**

- Erstgeborene/-r?
- Mittelgeborene/-r?
- Letztgeborene/-r?
- Keine Geschwister

**Wie wichtig sind Ihnen die Dinge, die Ihnen im Alltag begegnen?**

1 2 3 4 5 6

Sehr wichtig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Überhaupt nicht wichtig
--------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-------------------------

**Wie gut verstehen Sie Alltagssituationen?**

1 2 3 4 5 6

Sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Überhaupt nicht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-----------------

## Wie gut können Sie Dinge beeinflussen?

1 2 3 4 5 6

Sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	Überhaupt nicht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----------------

## Teil II: Verstehensformen

Im zweiten Teil des Fragebogens werden die Verstehensformen (vgl. Abb. 1) erhoben. Hierbei werden immer die beiden Perspektiven des Selbstverstehens und des Fremdverstehens wirksam. Da jede Skala mit mindestens vier grundsätzlichen Fragen erhoben werden soll, ergeben sich je Skala jeweils mindestens acht Fragen (vier für das Selbstverstehen und vier für das Fremdverstehen).

### Verhalten (Skala 1)

#### **Kommentar zur Skala ‚Verhalten‘:**

Zur Entwicklung und Begründung der Skala ‚Verhalten‘ vgl. insbesondere Kerschbaumer und Zschoch (2016). In der Verhaltensskala werden immer zwei Fragen zum gleichen Phänomen gestellt. Es geht zum einen um das Selbstverstehen und zum anderen um das Fremdverstehen. Gegenstand des Verstehens ist dabei das eigene Verhalten, bzw. das Verhalten anderer.

- Hierbei gilt es Autorität als wichtigen Reiz für das Verhalten zu erkennen und in seiner Wirkung zu verstehen (Item 1.1 und 1.2).
- Die nächsten beiden Fragen thematisieren die Zurechtweisung aufgrund von unangemessenem Verhalten (Item 1.3 und 1.4), das Verhalten an soziale Erwartung und damit verbundenen Konsequenzen bindet, was einen Verstehensakt in Bezug auf Wahrnehmungen und Gedanken anderer bedingt (Förstl 2012).
- Item 1.5 und 1.6 erhebt die erlebte (eigene und fremde) Adaptionsfähigkeit, die an das Verstehen der Situation gebunden ist. Hier zeigt sich das Verstehen im Handlungs-, bzw. Anpassungserfolg.
- Auch das Annehmen (Akzeptieren und für das eigene Verhalten wirksam werden lassen) von autoritär getroffenen Entscheidungen setzt Verstehen voraus (Item 1.7 und 1.8). Hierin drückt sich das Verstehen gesellschaftlicher Hierarchie aus.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,718	8

## Wie gut können Sie mit autoritären Verhalten umgehen? \*(1.1)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut können andere mit autoritären Verhalten umgehen? \*(1.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Zurechtweisung aufgrund von eigenem unangemessenem Verhalten finden Sie..? \*(1.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Zurechtweisung aufgrund von unangemessenem Verhalten von Anderen finden Sie...? (1.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut können Sie Ihr Verhalten an soziale Situationen (z. B. in einem Gespräch) anpassen? \*(1.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut können andere Personen ihr Verhalten an soziale Situationen (z. B. in einem Gespräch) anpassen? (1.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Inwieweit können Sie autoritäre Entscheidungen annehmen? (1.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Inwieweit können andere autoritäre Entscheidungen annehmen? (1.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Emotion (Skala 2)

### ***Kommentar zur Skala ‚Emotion‘:***

*Zur Entwicklung und Begründung der Skala ‚Emotion‘ vgl. insbesondere Kerschbaumer und Zschoch (2016). Es liegen Instrumente von Rindermann (2009) sowie Tausch (2006) vor. In der Emotionsskala werden immer zwei Fragen zum gleichen Phänomen gestellt. Es geht zum einen um das Selbstverstehen und zum anderen um das Fremdverstehen. Gegenstand des Verstehens ist dabei die eigene Emotionalität, bzw. die Emotionalität anderer.*

- Item 2.1 und 2.2 zielen auf die emotionale Steuerung des Verhaltens. Diese zeigt sich in der Bewertung von Kongruenz zwischen Emotion und Verhalten bei sich selbst und bei anderen (Selbstwahrnehmung).
- Mit dem Items 2.3 und 2.4 wird die Impulsivität als Aspekt emotionaler Steuerung, die das Verstehen der Emotion als zielgerichtet voraussetzt, thematisiert. Dies ist von der Gerechtigkeitsdiskussion zu trennen, da nachteilige Entscheidungen ja durchaus als gerecht angesehen werden können, sie bleiben trotzdem zuerst einmal emotional belastend. Löst dies unmittelbare Reaktionen aus, dann zeugt das von einem niedrigen Verstehensniveau in diesem Bereich.
- Die Items 2.5 und 2.6 sprechen konkret die Selbstregulation als verstehensabhängigen kognitiven Prozess an. Die Emotionsregulation kann dabei im Sinne von John und Gross (2004) als Stufenprozess analysiert werden, was den Verstehensprozess im Selbst- und Fremdverstehen systematisiert.
- Mit den Items 2.7 und 2.8 wird die Fähigkeit zur emotionalen Selbstregulation an das persönliche Wertesystem in Auseinandersetzung mit dem sozialen Kontext geknüpft. Eine Person welche aus einem gesellschaftlichen Druck zu Entscheidungen entgegengesetzt seiner persönlichen Werte gezwungen wird, durchlebt eine kognitive Dissonanz, welche sich vielfach in den Emotionen Wut oder Verzweiflung ausdrückt.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,743	8

**Inwieweit deckt sich Ihre eigene Emotion in einer sozialen Situation (z. B. in einem Gespräch) mit Ihrem Verhalten? \* (2.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Inwieweit deckt sich die Emotion Anderer in einer sozialen Situation (z. B. in einem Gespräch) mit deren Verhalten? \* (2.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Sie mit nachteiligen Entscheidungen umgehen? \* (2.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Andere mit nachteiligen Entscheidungen umgehen? \* (2.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Sie negative Emotionen im Zuge nachteiliger Situationen regulieren? (2.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Menschen in Ihrem Umfeld negative Emotionen im Zuge nachteiliger Situationen regulieren? (2.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Sie Emotionen regulieren, wenn Gruppenentscheidungen gegen Ihre persönlichen Werte getroffen werden? \* (2.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Andere Emotionen regulieren, wenn Gruppenentscheidungen gegen deren persönliche Werte getroffen werden? (2.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

## Kommunikation (Skala 3)

### ***Kommentar zur Skala ‚Kommunikation‘:***

*Zur Entwicklung und Begründung der Skala ‚Kommunikation‘ vgl. insbesondere Bien und Wiglitzki (2016). Auch hier werden immer zwei Fragen zum gleichen Phänomen gestellt. Es geht zum einen um das Selbstverstehen und zum anderen um das Fremdverstehen. Gegenstand des Verstehens ist dabei das Erleben erfolgreiche Kommunikation mit anderen, wobei jeweils Sender- und Empfängerperspektive angesprochen werden. Zugrundegelegt wird dabei das Verstehende Kommunikationsmodell nach Elbe (2015), wie es im Eingangstext erläutert wurde.*

- *Item 3.1 und 3.2 thematisierten die Fähigkeit des Selbstverstehens im Kommunikationsprozess, sowohl in der Selbst- als auch in der Fremdwahrnehmung.*
- *Die Items 3.3 und 3.4 sprechen in der Selbst- als auch in der Fremdwahrnehmung Verhaltensanteile im Kommunikationsprozess an, die auch über das rein Verbale hinaus gehen. Wie gut werden diese verstanden?*
- *Mit den Items 3.5 und 3.6 wird die Decodierung im Kommunikationsprozess zur modelliert. Dies muss nicht an intentional formuliertes Feedback gebunden sein, sondern kann sich auch in para- oder nonverbalen Kommunikationsanteilen ausdrücken.*
- *Die Items 3.7 und 3.8 sprechen konkret die Feedbackformulierung als entäußerte Verstehensleistung an.*

### **Reliabilitätsstatistiken**

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,788	8



**Ich kann mit meinem Partner über Themen reden die mir wichtig sind und spreche sie direkt an. (3.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Mein Partner kann mit mir über Themen reden die ihm wichtig sind und kann sie direkt ansprechen. (3.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**In Konfliktgesprächen erkenne ich eigene konkrete Verhaltensweisen , die mein Gesprächspartner als unangenehm empfinden könnte. (3.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**In Konfliktgesprächen kann mein Gesprächspartner konkrete Verhaltensweisen nennen, die er seinerseits als unangenehm empfindet. (3.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn ich meinem Partner gesagt habe, was mich stört, kann ich erkennen, ob er mich verstanden hat. (3.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn mir mein Partner gesagt hat, was ihn stört, kann ich erkennen, ob ich ihn verstanden habe. (3.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Ich teile Gesprächspartnern häufig mit, ob ich sie verstanden habe. (3.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Gesprächspartner teilen mir häufig mit, ob sie mich verstanden haben. (3.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Intention (Skala 4)

### **Kommentar zur Skala ‚Intention‘:**

Zur Entwicklung und Begründung der Skala ‚Intention‘ vgl. insbesondere Bien und Wiglitzki (2016). Auch hier werden immer zwei Fragen zum gleichen Phänomen gestellt. Es geht dabei um das nicht-pathologische Selbst- und Fremdverstehen. Gegenstand des Verstehens ist dabei der Zusammenhang zwischen Zielen und der dazugehörigen Handlungsverfolgung. Zugrundegelegt wird dabei das Intentionmodell nach Gingritzer, Bayer und Lengfelder (1999), das das Rubikonmodell der Handlungsmotivation fortführt. Dementsprechend kann zwischen Ziel- und Durchführungsintention unterschieden werden

- Die Items 4.1 und 4.2 thematisierten Selbstverstehen und Fremdverstehen der Abweichung des Handlungsvollzuges von der handlungsauslösenden Zielvorstellung (Intention).
- Die Fragen 4.3 und 4.4 spricht das Verstehen als Analyse der Ziele selbst an.
- In den Items 4.5 und 4.6 wird davon ausgegangen, dass die Situationsdefinition „schwierig“ einen Verstehensprozess hinsichtlich der Realisierungschancen einer Zielvorstellung in Abhängigkeit von Umweltbedingungen bedingt.
- Die Fragen 4.7 und 4.8 haben das Verstehen von Inkonsistenzen bezüglich gezeigtem Handlungsvollzug und der dahinter liegenden Zielverfolgung zum Inhalt.

### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,786	8

### **Mein Handeln weicht selten von meiner Zielvorstellung ab. (4.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

### **Das Handeln meines Gegenübers weicht selten von seiner oder ihrer Zielvorstellung ab. (4.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

### **Wie sehr trifft die folgende Aussage zu? Damit ich mich nicht von meinen Zielen abbringen lasse, muss ich mir sicher sein, dass ich Sie verstehe. (4.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

### **Wie sehr trifft die folgende Aussage zu? Damit Andere sich nicht von ihren Zielen abbringen lassen, müssen sie sie selbst verstanden haben. (4.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**In schwierige Situationen gehe ich immer vorbereitet hinein. Wie sehr trifft diese Aussage zu? (4.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**In schwierige Situationen gehen Andere immer vorbereitet hinein. Wie sehr trifft diese Aussage zu? (4.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie sehr trifft die folgende Aussage zu? Ich spüre, wenn mein Gesprächspartner etwas anderes meint, als er sagt. (4.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie sehr trifft die folgende Aussage zu? Andere spüren, wenn ihr Gesprächspartner etwas anderes meint, als er sagt. (4.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

## Kontent (Skala 5)

### ***Kommentar zur Skala ‚Kontent‘:***

*Zur Entwicklung und Begründung der Skala ‚Kontent‘ vgl. insbesondere Demir und Michael (2016). Das Inhaltsverstehen (Kontent) bezieht sich überwiegend auf das Text- und Sprachverstehen und damit auf die Hermeneutik (Elbe 2002, Hitzler & Honer 1997). Dazu gehören die Komplexität, der Inhalt, aber auch die Ausdrucksweise (Form, Beziehung) und der historisch-kulturelle Kontext. Anhand dieser Faktoren wird der Inhalt einer Botschaft aufgenommen und verarbeitet. Von besonderer Bedeutung für nachhaltiges Verstehen sind hierbei die Verarbeitungszeit und die Behaltensleistung. Zugrunde gelegt wird insbesondere der Ansatz von Kintsch und Vipond (1979). Es werden immer zwei Fragen zum gleichen Phänomen gestellt: Selbstverstehen vs. Fremdverstehen.*

- *Die Items 5.1 und 5.2 beziehen sich auf das Selbst- und Fremdverstehen auditiver Informationen, anhand der Inhalte eines Radioprogramms in ihrer Gesamtheit.*
- *Die Items 5.3 und 5.4 binden das Inhaltsverstehen an die Wiedergabe der Inhalte, wodurch ein reflexives Moment aufgenommen wird. Es bleibt offen, wann die Aufforderung zur Wiedergabe erfolgt (ob vor oder nach der Erzählung).*
- *Mit den Items 5.5 und 5.6 werden Zusatzinformationen in den Verstehensprozess integriert, wobei die Qualität der Informationen und ihre Quellen nicht spezifiziert werden.*
- *Die Items 5.7 und 5.8 thematisieren Inhaltsverstehen aufgrund der Nutzung verschiedener Quellen.*

### **Reliabilitätsstatistiken**

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,836	8

**Inhalte von Radio-Sendungen verstehen Sie generell ... \* (5.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Andere verstehen Inhalte von Radio-Sendungen generell ... \* (5.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn Sie Erzählungen wiedergeben sollen, dann verstehen Sie die Inhalte ... \* (5.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn Andere Erzählungen wiedergeben sollen, dann verstehen diese die Inhalte ... \* (5.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn Ihnen der Inhalt einer Lektüre unklar ist, helfen Ihnen Zusatzinformationen ... \* (5.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn Anderen der Inhalt einer Lektüre unklar ist, helfen ihnen Zusatzinformationen ... \* (5.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn Sie mehrere Quellen nutzen, die dasselbe erklären, dann verstehen Sie den Inhalt ... \* (5.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn Andere mehrere Quellen nutzen, die dasselbe erklären, dann verstehen sie den Inhalt ... \* (5.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Relevanz (Skala 6)

### **Kommentar zur Skala ‚Relevanz‘:**

Die Relevanz-Skala umfasst nach dem Reliabilitäts-Test zehn statt der üblichen acht Items, da jede Verringerung der Item-Anzahl zu einer deutlichen Verschlechterung der Reliabilität der Skala geführt hätte. Zur Entwicklung und Begründung der Skala ‚Relevanz‘ vgl. insbesondere Demir und Michael (2016). Das Relevanzverstehen (Kontext) ist eng an den Kohärenzsinn (Antonovsky 1997) geknüpft. Dieser besteht aus den drei Komponenten Bedeutsamkeit, Verstehbarkeit und Handhabbarkeit. Die Aspekte der Kohärenz fließen in die Fragestellungen mit ein, werden aber erweitert. Auch hier werden immer zwei Fragen zum gleichen Phänomen gestellt: Selbstverstehen vs. Fremdverstehen.

- Die Items 6.1 und 6.2 prüfen die Fähigkeit zwischen relevanten und irrelevanten Informationen zu unterscheiden und damit den Unterschied zwischen den beiden Aspekten in der Anwendung zu erkennen und zu verstehen.
- Die Items 6.3 und 6.4 prüfen die Relevanz von formalem Wissen aus dem jeweiligen Umfeld (Schule, Uni oder Arbeit) für das Individuum und für andere.
- Mit den Items 6.5 und 6.6 wird die Relevanz täglicher Erlebnisse für den Einzelnen erhoben. Dies gibt einen deutlichen Hinweis auf die Kohärenz/ das Verstehen des Alltags.
- Die Items 6.7 und 6.8 thematisieren die Mitmenschen als relevante Umwelt, wobei mit dem Begriff der ‚Angelegenheiten‘ der Vergemeinschaftungsaspekt (wie er sich z. B. im Klatsch ausdrückt) angesprochen wird.
- Die Items 6.9 und 6.10 thematisieren in der Diskrepanz zwischen Selbst- und Fremdverstehen alltäglicher Probleme eigene Betroffenheit vs. Empathie.

### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,721	10

**Wie gut können Sie relevante Aspekte von irrelevanten Aspekten beim Lesen eines Textes unterscheiden? \* (6.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut können Andere relevante Aspekte von irrelevanten Aspekten beim Lesen eines Textes unterscheiden? \* (6.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie bewerten Sie für sich selbst den Nutzen von gelernten Inhalten aus Schule, Uni oder Arbeit? \* (6.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie bewerten Sie den Nutzen von gelernten Inhalten aus Schule, Uni oder Arbeit für Andere? \* (6.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie schätzen Sie folgende Aussage ein? „Dinge, die in meinem persönlichen Umfeld passieren, haben für mich eine hohe Bedeutung.“ \* (6.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie schätzen Sie folgende Aussage ein? „Für Andere haben Dinge, die in ihrem persönlichen Umfeld passieren, eine hohe Bedeutung.“ \* (6.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie finden Sie folgende Aussage? „Angelegenheiten, die andere Menschen betreffen interessieren mich sehr.“ \* (6.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie finden Sie folgende Aussage? „Andere interessieren Angelegenheiten, die Dritte betreffen sehr.“ \* (6.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Die Aussage „Probleme und Angelegenheiten, die mich betreffen, beschäftigen mich und haben eine hohe Bedeutsamkeit für mich“ finden Sie .. \* (6.9)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Die Aussage „Probleme und Angelegenheiten, die andere Menschen betreffen, haben für mich einen hohen Stellenwert“ finden Sie .. \* (6.10)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Teil III: Verstehensziele und Verstehenszeit

Im dritten Teil des Fragebogens werden die Ziele des Verstehens (Was soll verstanden werden?) sowie die Bedeutung der Zeitdimension für das Verstehen erfasst (vgl. Abb. 1). Die Skalen umfassen jeweils acht Merkmale.

### Symbole (Skala 7)

#### **Kommentar zur Skala ‚Symbole‘:**

Das Verstehen von Symbolen gehört zu den Grundanforderungen menschlichen Verstehens. Von besonderer Bedeutung ist dies in der Theorie des Symbolischen Interaktionismus (Elbe 2017). Symbole können als kommunikatives Medium im Verstehen zwischen Menschen angesehen werden, wobei Symbole sowohl Gesten oder Mimik, als auch Formen der Selbstinszenierung (z. B. durch Äußerlichkeiten) oder die Nutzung von schematischen Bildern (z. B. Piktogramme) umfassen. Auch Artefakte und Texte beinhalten Aspekte symbolischer Kommunikation, doch diese werden an anderen Stellen des Fragebogens erhoben. In dieser Kategorie wird nicht zwischen Selbst- und Fremdverstehen unterschieden, da Symbole hier genau die vermittelnde Funktion haben.

- Die Items 7.1, 7.2 und 7.3 sprechen Haltung, Mimik und Bewegung („Art zu gehen“) als Formen der non-verbalen Kommunikation in ihrer symbolischen (ggf. auch kulturell unterschiedlichen) Bedeutung an.
- Mit den Items 7.4, 7.5, 7.6 und 7.7 werden „Äußerlichkeiten“ (Frisur, generell Kleidung, Schminke, formaler Anzug) als Formen der gesellschaftlich bedingten Selbstinszenierung angesprochen.
- Das Item 7.8 erhebt die Verstehbarkeit aktuell bedeutsamer schematischer Bilder (Emoticons, Smilies), die für die Interaktion unter Abwesenden zunehmend Bedeutung erlangen.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,798	8

**Wie gut können Sie anhand der Haltung einer Person auf das Verstehen eines Sachverhalts schließen? \* (7.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Inwiefern gibt Ihnen die Mimik einer Person Auskunft darüber, ob sie den gegebenen Sachverhalt nachvollziehen kann? \* (7.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

Wie gut können Sie anhand der Art zu gehen einer Person auf deren Gemütszustand schließen? \* (7.3)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Wie gut können Sie anhand der Frisur auf die Gesinnung einer Person schließen? \* (7.4)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Wie gut spiegelt die Kleidung einer Person Ihren Status in der Gesellschaft wider? \* (7.5)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Wie bewerten Sie folgende Aussage: "Eine stark geschminkte Person ist in der Regel oberflächlich." \* (7.6)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Wie gut trifft folgende Aussage zu? "Anzugträger sind in der Gesellschaft besser angesehen." \* (7.7)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Wie gut können Emoticons/Smilies zu einem verbessertem Verständnis einer Nachricht führen? \* (7.8)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Situation (Skala 8)

### **Kommentar zur Skala ‚Situation‘:**

Das Verstehen von Situation gehört mit dem Thomas-Theorem: „If men define situations as real, they are real in their consequences“ (Thomas 1928, S. 572) zu den Grundlagen der sozialpsychologischen Perspektive. Die Definition der Situation als Handlungsgrundlage ist an das Verstehen der Situation, deren Bewertung und die anschließende motivationale und volitionale Reaktion hierauf gebunden. Dabei gilt, dass Menschen eben nur begrenzt rationale Akteure sind (Simon 1993), ihnen ihr eigenes Handeln aber im Moment des Handlungsbeginns nicht irrational, sondern gemäß der Situationsdefinition konkludent erscheint (das mag sich im Handlungsverlauf ändern). Auch hier wird nicht zwischen Selbst- und Fremdverstehen unterschieden.



- Die Items 8.1, 8.2, 8.4 und 8.5 sprechen Spontanität und Veränderungen als Grundlage von Situationsdefinitionen an: Werden Veränderung als Herausforderungen und bewältigbar verstanden?
- Die Items 8.6, 8.7 und 8.8 beziehen sich auf Situationen, die durch Interaktionen mit Mitmenschen geprägt werden – hier wird die Situationsdefinition durch das Gefühl von Kohärenz im Sinne von Handhabbarkeit der Situation geprägt.
- Das Item 8.8 zielt auf berufliche Veränderungen als Situationscluster, mit großem Veränderungspotenzial.

**Reliabilitätsstatistiken**

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,750	8

**Wie spontan können Sie auf eine sich plötzlich verändernde Situation reagieren? \* (8.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Sie plötzlich auftretende herausfordernde Situationen bewältigen? \* (8.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie finden Sie es, wenn Sie auf der Straße angesprochen werden? \* (8.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut nehmen Sie Veränderungen auf einer Ihnen bekannten Strecke im Straßenverkehr wahr? \* (8.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut gehen Sie damit um, wenn Ihr alltäglicher Ablauf durch veränderte Arbeitsanforderung sich komplett ändert? \* (8.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wenn eine Beziehung schon eine Weile dauert: Wie gut verstehen Sie Ihren Partner/Ihre Partnerin? \* (8.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie ist Ihr Gefühl, wenn sich Ihnen eine fremde Person in einer Ihnen bekannten Umgebung schnell nähert? \* (8.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie stehen Sie neuen beruflichen Herausforderungen gegenüber? \* (8.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

## Artefakte (Skala 9)

*Das Verstehen von Artefakten, als generellen Ausdruck für von Menschen geschaffene Dinge (Werkzeuge, Kleidung, Texte, Maschinen, Gebäude, Kunst, ...) betrifft zum einen das weite Feld der Hermeneutik und die Theorie des Symbolischen Interaktionismus (Elbe 2017; Hitzler & Honer 1997). Besondere Bedeutung hat die Analyse von Artefakten z. B. in der Kulturwissenschaft, der Kunstgeschichte aber auch in der Organisationskulturforschung (Elbe 2002, Roßler 2015, Schein 2010). Als Artefakte werden insbesondere Texte, Filme, Gebilde (z. B. Bauwerke, Bilder, Plastiken, technische Geräte) und Musik angesprochen, dies schlägt sich auch im EBVFB nieder.*

- Die Items 9.1 und 9.2 beschäftigen sich mit dem Verstehen von Filmen, wobei davon ausgegangen wird, dass um diese Fragen beantworten zu können, ein Verstehensprozess stattgefunden haben muss.
- Das Item 9.3 zielt auf das Verstehen von/ sich-in-Beziehung-Setzen mit Technik, das Item 9.4 auf das Verstehen baulicher Prinzipien (die einer spezifischen, aber alltäglichen Logik folgen) und das Item 9.5 kontrastiert zwei Ebenen des Bildverstehens.
- Die Items 9.6 und 9.7 erheben Verstehen im Zusammenhang zwischen Text und Musik. Es wird weniger auf den Kontext von Texten abgehoben sondern eher auf den Artefaktscharakter von populärer Musik. Wie gut wird dieser verstanden und wie wichtig ist das im Alltag?
- Das Item 9.10 thematisiert Musik als Korrelat zur Stimmung (also generalisierter Emotionalität) und bindet das musikalische Verstehen explizit nicht an eine Typologie musikalischer Bildung (wie z. B. Adorno 1996).

### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,780	8

**Wie gut können Sie den Inhalt einer Dokumentation im Nachhinein wiedergeben? \* (9.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie finden Sie folgende Aussage? "Es ist wichtig, dass die Musik zur Handlung des Filmes passt." \* (9.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut können Sie mit einem Handy/Smartphone umgehen? \* (9.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut finden Sie sich in Supermärkten zurecht? \* (9.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut finden Sie die Aussage: "Der Inhalt von Bildern ist mir wichtiger als die Ästhetik." \* (9.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut verstehen Sie Texte in deutschen Pop-Liedern ? \* (9.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie bewerten Sie die Aussage: Es ist mir wichtig, dass ich die Texte von Liedern verstehe. \* (9.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut achten Sie darauf, dass Musik zu Ihrer Stimmung passt? \* (9.8)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Zeit (Skala 10)

*Die Bedeutung von Zeit, als Rahmung (und ultimative Begrenzung) des menschlichen Lebens erfordert alltägliche Verstehensprozesse im Umgang mit unterschiedlichem Zeiterleben, Zeitkonstruktionen (in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft) sowie Zeitgestaltung. Spezielle im Umgang mit Zeit zeigt sich der Übergang von Verstehens- zu Handlungsprozessen. Zur Psychologie der Zeit vgl. insbesondere Zimbardo & Boyd (2009), die mit ihrem Fragebogen zum Umgang mit Zeit die hier formulierten Fragen stark inspiriert haben sowie Hinz (2000).*

- Die Items 10.4 und 10.7 beziehen sich auf eine (positiv wertende) Vergangenheitsperspektive, die anzeigt, dass die Vergangenheit als wichtiger Bestandteil der Identität begriffen wird.
- Das Item 10.5 zielt auf eine positive, optimistische Zukunftserwartung, die die Zukunft als Ressource versteht.
- Die Items 10.1, 10.2, 10.3, 10.6 und 10.8 beziehen sich auf die Gegenwartsperspektive, wobei insbesondere die Gestaltung und Nutzung von Zeit im Alltag angesprochen wird und damit deutlich macht, dass Zeit als etwas Gestaltbares verstanden wird.

Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,665	8

**Die Zeit vergeht schneller, wenn ich mich mit Freunden treffe. Können Sie sich mit dieser Aussage identifizieren? \* (10.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Zeitdruck hilft mir dabei, produktiver zu arbeiten. Wie beurteilen Sie diese Aussage? \* (10.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Jeder Tag ist bei mir akribisch durchgeplant. Wie beurteilen Sie diese Aussage? \* (10.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie beurteilen Sie die nachfolgende Aussage? Ich bin zufrieden mit dem, was ich bisher erreicht habe. \* (10.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Ich sehe der Zukunft optimistisch entgegen. Wie gut trifft diese Aussage auf Sie zu? \* (10.5)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Meine Kollegen würden mich als pünktlich beschreiben. Können Sie sich mit dieser Aussage identifizieren? \* (10.6)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Ich habe viele schöne Erinnerungen an meine Kindheit. \* (10.7)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Entscheidungen durchdenke ich gründlich. Trifft diese Aussage auf Sie zu? \***  
(10.8)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

## Teil IV: Verstehensprozess

Teil vier des Fragebogens erhebt die prozessualen Aspekte des Verstehens (also: Wie läuft der Verstehensprozess ab? Wie wird verstanden?). Die Skalen umfassen dabei jeweils nur vier Merkmale (das beim Verstehensprozess nicht von einem grundlegenden Unterschied zwischen Selbst- und Fremdverstehen ausgegangen wird).

### Empathie (Skala 11)

Empathie (als einfühlendes Verstehen) ist ein in der Psychologie intensiv erforschter kognitiver Prozess, mit hoher Bedeutung für die Sozialpsychologie. Instrumente und Analysen liegen z. B. von Leibetseder et al. (2015), Stück et al. (2013), Mischo (2003) sowie Kienbaum und Trommsdorff (1997) vor. Auf das Problem der vielfältigen und teilweise widersprüchlichen Begriffsverwendung auch in der psychologischen Forschung weisen Maes, Schmitt und Schmal (1995) hin. Als einfühlendes Verstehen wird Empathie hier im Sinne von ‚sich unter emotionaler Beteiligung in den anderen hineinversetzen‘ verstanden, das zeigt sich z. B. in Mitgefühl. Zum Hintergrund und Entwicklungsprozess der Fragenformulierung vgl. Kanus und Karras (2016).

- Die Items 11.1 erhebt im Kontext alltägliche Situationen die Fähigkeit und Bereitschaft, Gefühle und Bedürfnisse anderer Personen richtig zu erkennen und nachzuempfinden.
- Das Item 1.2 erfasst darüber demgegenüber Empathie als Fähigkeit eine eigene emotionale Reaktion herzustellen, die der Gefühlslage einer anderen Person ähnelt.
- Item 1.3 geht über die ersten beiden Items dabingehend hinaus, dass hier ein eigener Handlungsdruck aufgrund einer empathischen Reaktion erzeugt wird. Es wird der Übergang vom Mitleid zum Hilfebedürfnis thematisiert und damit ein eigenständiger Prozess des Selbstverstehens angesprochen.
- Item 1.4 zeigt ebenfalls eine erhöhte Handlungsnahe, da die Bereitschaft, sich in Auseinandersetzungen in andere hineinzuversetzen, die eigene Handlungswahl limitiert.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,710	4

**Wenn ich einen Film gucke, bin ich emotional involviert. Trifft diese Aussage auf Sie zu? \* (11.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Es macht mich traurig, Menschen im Fernsehen leiden zu sehen. \* (11.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Sorgen und Nöte Anderer machen mir zu schaffen. Trifft diese Aussage auf Sie zu? \* (11.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Bei Auseinandersetzungen kann ich mich gut in die Ansichten Anderer versetzen. \* (11.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Intuition (Skala 12)

*Intuition ist das quasi automatisiertes Entscheiden aufgrund bekannter Situationsmerkmale (Simon 1993), wobei Berne (1991) darauf hinweist, dass der Entscheider dabei nicht unbedingt erklären kann, wie er zu der Schlussfolgerung gekommen ist. Viele Menschen verlassen sich bei ihren intuitiven Urteilen oft auf einen einzigen guten Grund (Gigerenzer 2008). Das intuitive Verstehen bezieht sich auf das assoziative Verknüpfen der Situationsmerkmale mit einer vorhandenen Kognition: Plötzlich ist die Situation klar und man weiß, was man zu tun hat. Zur Intuition liegen Instrumente und Analysen von Betsch (2004), Ulrich (2013) sowie Oeding (2015) vor. Zum Hintergrund und Entwicklungsprozess der Fragenformulierung vgl. Kanus und Karras (2016).*

- *Item 12.1 prüft die Take-the-Best-Heuristik. Diese erklärt, wie ein Bauchgefühl aus einem guten Grund entsteht. Die Heuristik arbeitet relevante Punkte nacheinander ab und stuft ihren jeweiligen Wert als hoch oder niedrig ein. Beim ersten Punkt, der eine Entscheidung zulässt, trifft die Stoppregel in Kraft und alle weiteren Informationen werden außer Acht gelassen (Gigerenzer 2007). Intuition resultiert oftmals aus einem guten Grund, der reicht, um eine Entscheidung zu treffen. Wägt der Proband Vor- und Nachteile ab, dann wird er vermutlich verschiedene Gründe auflisten und Option gegeneinander abwägen. Das aktive Nachdenken über Gründe lässt aber keine Rückschlüsse auf intuitives Verhalten zu.*
- *Item 12.2 erhebt die Nutzung von Urteilsheuristik. Diese dient der Vereinfachung von Urteilen, indem sie Repräsentativität oder Stereotypen als entscheidendes Kriterium heranzieht. Die Entscheidung erfolgt also aufgrund von Ähnlichkeiten.*
- *Item 12.3 erzeugt hohe Werte bei Personen die erst handeln bevor sie nachdenken – diese treffen nicht notwendigerweise schlechtere Entscheidungen. Oftmals verlassen sich Experten auf ihre (erfahrungs- und trainingsgeleitete) Intuition, um in komplexen Situationen schnelle Entscheidungen zu treffen. Personen die erst Handeln bevor sie nachdenken, haben eine starke ausgeprägte Intuition auf die sie sich verlassen.*
- *Item 12.4 thematisiert Intuition als unbewusste Mustererkennung, die auf das Langzeitgedächtnis zurückgreift. Die Informationen sind nur begrenzt verfügbar. Menschen die aus dem Gefühl heraus Entscheidungen treffen, wollen nicht rational nachdenken und pro und kontra abwägen. Sie verlassen sich darauf Hinweisreize zu erhalten, welche durch Assoziationen eine Wiedererkennung hervorruft und ihnen bei der Entscheidung hilft (Simon 1993).*

### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,718	4

**Auch vor wichtigen Entscheidungen hat das Abwägen von Pro und Kontra nur eine geringe Bedeutung für mich. Trifft diese Aussage auf Sie zu? \* (12.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Wenn es darum geht anderen zu vertrauen, entscheide ich meist aus dem Bauch heraus. \* (12.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Ich handle erst, bevor ich nachdenke. Trifft diese Aussage auf Sie zu? \* (12.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Wenn ich eine Entscheidung aus dem Gefühl heraus treffe, erreiche ich eher meine Ziele. \* (12.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr schlecht
----------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------

## Rationalität (Skala 13)

*Der Verstehensprozess kann auch rational strukturiert sein und sich spezifischer, expliziter Logiken bedienen. Das Problem rationalen Verstehens liegt in der Tendenz das Konzept der Vernunft absolut zu setzen. Verstehen im Alltag ist aber nicht rational oder irrational – es ist begrenzt rational (Simon 1993). In dieser Diskrepanz liegt wohl auch der vergleichsweise niedrige Reliabilitätswert der Skala begründet. Zugrunde gelegt werden kann insbesondere die Auffassung von Handlungsrationality nach Weber (1980). Die (bereinigte) Skala folgt der Konstruktion von Bernhard, Rapphahn & Towae-Kelbling (2016).*

- Item 13.1 prüft die inwiefern die Konsequenz des Handelns schon bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt wird. Hierfür muss ein (implizites oder explizites) Wahrscheinlichkeitsmodell zugrunde gelegt werden. Nur ein explizites Wahrscheinlichkeitsmodell entspräche reiner Rationalität.
- Item 13.2 zielt auf die Zweckrationalität (nach Weber 1980). Hier werden Effektivität und Effizienz kombiniert: Ist ein Mittel geeignet, um einen spezifischen Zweck zu realisieren (Effektivität) und wird dabei eine optimale Nutzen-Aufwand-Relation realisiert (Effizienz)?
- In Item 13.3 steht das unüberlegte und spontane Handeln in Widerspruch zur Zweckrationalität, die Frage zielt aber darauf ab, wie dies bewertet wird und damit auf einen wertrationalen Zusammenhang (Weber 1980).
- Das Item 13.4 greift noch einmal die Zweckrationalität auf und setzt diese absolut – aus den

(gesetzten) Zielen wird auf die Motivation geschlossen. Nicht das Zustandekommen der Ziele oder diese limitierende (z. B. ethische) Faktoren sind motivationsleitend sondern das Ziel per se.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,566	4

**Bei Entscheidungen kann ich die Konsequenzen abwägen. \* (13.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Um ein von Ihnen gesetztes Ziel optimal zu erreichen, wägen Sie Nutzen & Aufwand ab. \* (13.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Menschen, die sich spontan zu Käufen über Maß verleiten lassen, entsprechen nicht meinem Werteverständnis. \* (13.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut trifft die nachfolgende Aussage auf Sie zu? Motivation erklärt sich für mich durch gesteckte Ziele. \* (13.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

## Reflexivität (Skala 14)

Ein wichtiger Aspekt von Verstehensprozessen kann die Reflexivität sein. In Anlehnung an Moldaschl (2005) sind wichtige Elemente der Reflexivität die Selbstbezüglichkeit (Was bedeutet das für mich?), die Berücksichtigung von Nebenfolgen (Was ist dabei zu beachten?), der Wissensbezug als Kognitionsmerkmal (Was ist flexibel?) und die Lernpotentiale (Was kann ich daraus lernen?). Reflexivität bedingt in diesem Verständnis auch die Bereitschaft sich weiter zu entwickeln und dabei doch die eigene Identität zu bewahren – reflexives Verstehens ist somit auch Identitätsarbeit (Kenpp et al. 1999; Elbe 2017). Die (bereinigte) Skala zur Reflexivität folgt der Konstruktion von Bernhard, Rapphahn & Towae-Kelbling (2016).

- Item 14.1 verbindet die Wissensabhängigkeit mit den entstehenden Lernpotenzialen als Reflexivitätsmerkmale.
- Item 14.2 thematisiert die Selbstbezüglichkeit als Nutzen- und Sinnkomponente.
- Item 14.3 greift den Wissensbezug als Kognitionsmerkmale (unter zeitlichem Druck) auf und überprüft, was eigentlich zur Disposition steht.
- In Item 14.4 wird die Einbettungserfahrung und die Bereitschaft zur Selbstkritik (und damit zur Identitätsarbeit) abgefragt.



### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,748	4

**Dies trifft auf mich zu: Nach komplexen Entscheidungen hinterfrage ich meine Position, um daraus zu lernen. \* (14.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Dies trifft auf mich zu: Meine erreichten Ziele prüfe ich gern auf Sinn & Nutzen. \* (14.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Dies trifft auf mich zu: In Projekten nehme ich mir Zeit für meine Entscheidungen, um diese mit meinen Überzeugungen abzustimmen. \* (14.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Dies trifft auf mich zu: Nach einem Streitgespräch betrachte ich die Argumente und hinterfrage diese. \* (14.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

## Rekursivität (Skala 15)

Die (bereinigte) Skala zur Rekursivität folgt der Konstruktion von Dekic, Koslowsky & Buhmann (2016). Rekursivität bedeutet einen Prozess vom Ende her zu denken, also beim antizipierten Handlungsergebnis anzusetzen und von da aus die Handlungs- oder Entscheidungsschritte bis zum Prozessbeginn verstehend zurück zu verfolgen. Dies spricht eine strategische Komponente des Verstehens an: Sich selbst in Bezug auf die eigenen Ziele und die Umweltbedingungen zu verstehen. Hiermit ist sowohl die psychologische Perspektive (z. B. Lorenz & Oppitz 2006), als auch die ökonomische Planungsperspektive (z. B. Huber 2008) berücksichtigt.

- Item 15.1 verbindet das Ziel eines (Bildungs-) Abschlusses (Schule, Ausbildung, Hochschule etc.) mit den einzelnen Zwischenschritten. Unabhängig vom Bildungsniveau spricht die Frage Erfahrungen an, die jedes erwachsene Individuum in unserer Gesellschaft bereits gemacht hat und Rekursivität mit alltagsweltlichem Verstehen verbindet.
- Mit Item 15.2 wird die ökonomische Komponente rekursiven Verstehens unmittelbar angesprochen und die limitierenden Faktoren im rekursiven Planungsprozess sind sofort verständlich.
- Item 15.3 spricht rekursives Handeln/Planen auf abstrakter Ebene als Selbstbeschreibung an.
- Mit Item 15.4 wird Rekursivität nochmals als persönlichkeitsbezogene Alltagseigenschaft thematisiert: Wie plant der/ die Einzelnen die eigene Karriere?

### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,542	4

**Einzelne Prüfungen sind für mich lediglich Schritte auf dem Weg zum Abschluss. Trifft auf mich zu. \* (15.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Ich plane meine Urlaube ausgehend von meinem vorher festgelegten Budget. Trifft auf mich zu. \* (15.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn ich an einer Lösung arbeite, erläutere ich zuerst das angestrebte Ziel. Trifft auf mich zu. \* (15.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Ich habe eine feste Vorstellung von meiner Karriere und arbeite daraufhin. Trifft auf mich zu. \* (15.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Reziprozität (Skala 16)

*Auch die (bereinigte) Skala zur Reziprozität folgt der Konstruktion von Dekic, Koslowsky & Buhmann (2016). In dem Reziprozitätsbegriff wird ein allgemein sozialpsychologisches Konstrukt, das sich in die Position des Gegenübers hineinversetzen Könnens (Reziprozität der Perspektiven) – und damit ein der Empathie verwandtes, aber nicht damit gleichzusetzendes Konstrukt – angesprochen sowie eine rationaltheoretisch-ökonomisches Konstrukt, das Handeln als Tausch konzipiert: Handeln bedeutet etwas zu geben und dafür eine Gegengabe zu erwarten (Stegbauer 2002, Elbe 2016). Vor diesem Hintergrund wird eigenes Handeln und das Handeln anderer verstanden und interpretiert.*

- Item 16.1 erhebt das Verpflichtungsgefühl wenn der/die Antwortende eine Gabe/einen Gefallen empfangen hat. Hier wird also die Tauschperspektive zugrunde gelegt.
- Mit Item 16.2 wird zwar eine Tauschperspektive eingenommen, der Tauschgegenstand ist aber eine soziale Institution: Respekt – dies schafft den Übergang zur Reziprozität der Perspektiven.
- Auch Item 16.3 kann vor dem Hintergrund der Tauschtheorie interpretiert werden oder als sozialer Perspektivenwechsel. In beiden Fällen kommt die Reziprozität vor dem Hintergrund der Institution ‚Familie‘ zum tragen.
- Item 16.4 erhebt explizit die Reziprozität der Perspektiven, doch kann auch hier wieder eine rationale Perspektive eingenommen werden: Es handelt sich um einen abstrakten, gesellschaftlichen Tausch: Solidarität als gesellschaftlicher Vertrag.

### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,641	4

**Wenn mir jemand einen Gefallen getan hat, fühle ich die Verpflichtung dies zu erwidern? Trifft auf mich zu. \* (16.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn ich jemandem Respekt zolle, erwarte ich diesen Respekt ebenso von der Person? Trifft auf mich zu. \* (16.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn meine Eltern pflegebedürftig werden sollten, würde ich sie nach meinen Möglichkeiten unterstützen. Trifft auf mich zu. \* (16.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

**Wenn jemand in einer mir bekannten Situation ist, versuche ich ihn so zu unterstützen, wie ich es mir in dieser Situation wünschen würde. Trifft auf mich zu. \* (16.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	sehr schlecht
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

## Interpretativität (Skala 17)

*Interpretativität ist eines der Zentralkonstrukte der Verstehenslehre und reicht tief in die hermeneutische Tradition zurück. Es finden sich Ansätze aus der Philosophie und den Geisteswissenschaften, den Sozialwissenschaften und der Psychologie (Elbe 2002, Hitzler & Hohner 1997, Fabrenberg 2010). Interpretation bezeichnet ein deutendes Verstehen (Weber 1980), also eine Nachkonstruktion von Sinnhaftigkeit, die einer Handlung, einer Situation oder einem Artefakt zugeschrieben wird. Kontexte, biographische Bezüge, hermeneutische Prinzipien oder auch Heuristiken sind Hilfsmittel, die eingesetzt werden können, um die sinnkonstruierende Deutung zu erleichtern und zu systematisieren. Betonungen, Auslassungen, Themenwahl, Wiederholungen sind Phänomene, die die Interpretation von Darbietungen (Handlungen, Inszenierungen, Darstellungen) im Alltag beeinflussen. Die (bereinigte) Skala zur Interpretativität folgt der Konstruktion von Ganschow & Michalke (2016).*

- Item 17.1 thematisiert das Alter als wichtiges Kriterium der Interpretativität, da davon ausgegangen wird, dass eigene biographische Bezüge und die Verfügbarkeit von Heuristiken im Lebensverlauf ansteigen.
- Mit dem Item 17.2 wird das Selbstverstehen als Interpretationsleistung von Emotionen als vorsprachlicher Kognition angesprochen – Interpretation ist hier ein Prozess der Selbstverständigung.

- Item 17.3 spricht unmittelbar die Sinnzuschreibung hinsichtlich der Handlungen anderer an damit Interpretation als Fremdverstehen an.
- Item 17.4 bettet Interpretation in Interaktion ein. Kritik (als Lob oder Tadel) ist ein wertendes Folgehandeln einer anderen Person auf bereits gezeigtes eigenes Verhalten hin und kann recht unterschiedlich verstanden werden: als Infragestellen der dem eigenen Handeln zugrundeliegenden Sinnkonstruktionen oder als Angebot zur Herstellung eines gemeinsamen Sinnkonstrukts.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,748	4

**Wie gut können Sie Verhalten anderer Personen mit zunehmendem Alter deuten oder interpretieren? \* (17.1)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut können Sie ihre eigene Gefühlslage interpretieren? \* (17.2)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut können Sie das Verhalten von Menschen die Sie mögen interpretieren? \* (17.3)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Wie gut können Sie Kritik interpretieren? \* (17.4)**

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

## Sinnliches Verstehen (Skala 18)

Die (bereinigte) Skala zum sinnlichen (sinnesgebundenen) Verstehen folgt der Konstruktion von Ganschow & Michalke (2016) bezieht sich auf das Verstehen von Wahrnehmungen (Goldstein 2015). Hiermit sind zuerst einmal die Sinne (Hören, Sehen, Riechen, Schmecken, Berühren, aber auch Gleichgewicht, Temperatur, Schmerz) angesprochen, aber eigentlich bezieht sich das sinnliche Verstehen auf den Wahrnehmungsprozess, der den Sinneseindruck bereits mit einer Wertung (gut-schlecht, angenehm-unangenehm, schön-hässlich etc.) verbindet. Bereits die Wahrnehmung der Wahrnehmung ist also an einen Verstehensprozess gebunden – den Sinnen Sinn zu verleihen oder eine Gestalt (Goldstein 2015, Elbe 2017). Dies wird in der vorliegenden Skala anhand des auditiven Verstehens erhoben.

- Item 18.1 spricht das kontextuelle Verstehen in andauernden Bezügen, wie es z. B. in gehörten Erzählungen erzeugt werden soll, an.
- Mit Item 18.2 wird das kontextgebundene Hörverstehen thematisiert – hier allerdings die

- Fähigkeit aufgrund eines Geräusches ein inneres Bild (z. B. einer Waschmaschine) zu erzeugen.*
- Item 18.3 bindet das auditive Verstehen an eine spezifische Wahrnehmungssituation, das Vorgelesenbekommen als Ausdruck sozialer Abhängigkeit – hier verfügen andere über den originären Quellenzugang.
  - Item 18.4 greift die Imaginationsfähigkeit als bildhaftes Verstehen von Gehörtem abschließend auf oder – um noch einmal mit Aristoteles zu sprechen – ‚nihil potest homo intelligere sine phantasmata‘.

#### Reliabilitätsstatistiken

Cronbachs Alpha	Anzahl der Items
,762	4

**Wie gut können Sie der Handlung in Erzählungen oder Hörspielen folgen? \***  
(18.1)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Ich kann einem mir bekannten Geräusch ein Objekt zuordnen, obwohl ich das Objekt nicht sehe (z. B. das Schleudern einer Waschmaschine). \*** (18.2)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Ich verstehe einen Text wenn er mir vorgelesen wird. \*** (18.3)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Können Sie sich Geschichten bildlich/vor Ihrem inneren Auge vorstellen? \*** (18.4)

1 2 3 4 5 6

sehr gut	( )	( )	( )	( )	( )	( )	sehr schlecht
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------------

**Danke für Ihre Geduld.**

**Bitte geben Sie den ausgefüllten Fragebogen nun bei der Versuchsleitung ab.**

***Vielen Dank für Ihre Teilnahme!***

Damit endet die Dokumentation der ersten Phase der Entwicklung des **EBVFB** als umfassenden Verstehensfragebogen. Es liegt nun eine erste Fassung eines gut dokumentierten und belastbaren Verstehens-Konstruktes und eines entsprechenden Fragebogens vor, der gleichwohl noch weiter zu überprüfen und verbessern sein wird. Dies erfolgt im Sommersemester 2016 an der HMKW durch Prof. Beyer unter Beteiligung einer neuen Gruppe von Studierenden der Wirtschaftspsychologie.

## Literatur

- Adorno, T. (1996): *Einleitung in die Musiksoziologie*. 9. Aufl. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Antonovsky, A. (1997). *Salutogenese. Zur Entmystifizierung der Gesundheit*. Tübingen: dgvt.
- Berne, E. (1991): *Transaktionsanalyse der Intuition – ein Beitrag der Ich-Psychologie*. Paderborn: Junfermann.
- Bernhard, L., Rapphahn, S. & Towae-Kelbling, C. (2016): *Verstehensprozesse (reflexiv; rational) – Entwicklungsprozess und kritische Evaluation*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Betsch, C. (2004). *Präferenz für Intuition und Deliberation (PID): Inventar zur Erfassung von affekt- und kognitionsbasiertem Entscheiden*. Workingpaper 04-19 im SFB 504. Mannheim.
- Bien, A. & Wiglinzki, A. (2016): *Warum können Kommunikation und Intention als Verstehensmerkmale definiert werden?* Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Borowsky, E. (2016): *Die Bedeutung von Verstehenszeit für die Entwicklung eines Verstehensfragebogens*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Bredendiek, M. (2015): *Menschliche Diversität und Fremdverstehen. Eine psychologische Untersuchung der menschlichen Fremdreflexion*. Wiesbaden: Springer.
- Brennen, M., Gebhart, L. & Meier, A. (2016): *Die Bedeutung von Artefakten für die Entwicklung eines Verstehensfragebogens*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Dekic, L., Koslowsky, L. & Buhmann, L. (2016): *Entwicklungsprozess und kritische Evaluation. Reziprozität der Perspektiven und Rekursivität*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Demir, E. & Michael, F. (2016): *Die Bedeutung von Relevanz und Kontext für die Konzeption eines Verstehensfragebogens*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Elbe, M. (2017): *Sozialpsychologie der Organisation. Verhalten und Intervention in sozialen Systemen*. Berlin: SpringerGabler.
- Elbe, M. (2015): *Organisationsdiagnose: Methoden · Fallstudien · Reflexionen*. Baltmannsweiler: Schneider Verlag Hohengehren.
- Elbe, M. (2002): *Wissen und Methode: Grundlagen der verstehenden Organisationswissenschaft*. Opladen: SpringerVS (Leske + Budrich).
- Elbe, M. & Saam, N. (2008): „Mönche aus Wien, bitte lüftet eure Geheimnisse.“ Über die Abweichung der Beratungspraxis von den Idealtypen der Organisationsberatung. In: Gruppendynamik und Organisationsberatung. Zeitschrift für angewandte Sozialpsychologie 3/2008, S. 326 – 350.
- Fahrenberg, J. (2010). *Psychologische Interpretation*. Bern: Hans Huber.
- Förstl, H. (2012). *Theory of Mind: Neurobiologie und Psychologie sozialen Verhaltens*. Berlin: Springer.
- Francis, D. & Young, D. (1996): *Mehr Erfolg im Team: ein Trainingsprogramm mit 46 Übungen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit in Arbeitsgruppen*. 5. Aufl. Hamburg: Windmühle.
- Ganschow, S. & Michalke, L. (2016): *Verstehen in der Psychologie. Fragebogenkonzeption für den Elbe-Beyer-Verstehens-Fragebogen mit den Komponenten des sinnlichen und interpretativen Verstehens*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Gigerenzer, G. (2008): *Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition*. 11. Aufl. München: Goldmann.
- Goldstein, E. (2015): *Wahrnehmungspsychologie. Der Grundkurs*. 9. Aufl. Heidelberg: Springer.

- Gollwitzer, P., Bayer, U. & Lengfelder, A. (1999): *Von der Intention zum Handeln: Die Erkenntnisse der Würzburger Schule aus heutiger Sicht*. In: Janke, W. & Schneider, W. (Hrsg.): Hundert Jahre Institut für Psychologie und Würzburger Schule der Denkpsychologie. Göttingen: Hogrefe, S. 327-349.
- Heckhausen, J. & Heckhausen, M. (2010) (Hrsg.): *Motivation und Handeln*. 4. Aufl. Berlin: Springer.
- Hinz, A. (2000): *Psychologie der Zeit. Umgang mit Zeit, Zeiterleben und Wohlbefinden*. Münster: Waxmann.
- Hitzler, R. & Honer, A. (1997): *Sozialwissenschaftliche Hermeneutik. Eine Einführung*. Wiesbaden: Springer.
- Huber, A. (2008): *Praxishandbuch Strategische Planung. Die neun Elemente des Erfolgs*. Berlin: ESV
- Kanus, M. & Karras, M. (2016): *Die Bedeutung von Empathie und Intuition für die Entwicklung eines Verstehensfragebogens*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Keupp, H., Ahbe, T., Gmür, W., Höfer, R., Mitzscherlich, B., Kraus, W. & Straus, F. (1999): *Identitätskonstruktionen. Das Patchwork der Identitäten in der Spätmoderne*. Reinbeck b. H.: Rowohlt.
- Kienbaum, J. & Trommsdorff, G. (1997): *Vergleich zweier Methoden zur Erfassung des Mitleids im Vorschulalter*. In: Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie, (29)4, S. 271-290.
- John, O. & Gross, J. (2004): *Healthy and unhealthy emotion regulation: Personality processes, individual differences, and life span development*. Journal of Personality (72), S. 1301-1333.
- Kerschbaumer, J. & Zschoch, S. (2016): *Die Bedeutung von „Verhalten“ und „Emotion“ für die Entwicklung eines Verstehensfragebogens*. Hausarbeit/Entwicklungsdokumentation an der HMKW im Studiengang ‚Medien- und Wirtschaftspsychologie‘. Berlin.
- Kintsch, W. & Vipond, D. (1979): *Reading comprehension and readability in educational practice and psychological theory*. In: Nilsson, L. (Hrsg.): Memory processes. Hillsdale, S. 329-365.
- Leibetseder, M., Laireiter, A.-R., Riepler, A. & Köller, T. (2015): *E-Skala: Fragebogen zur Erfassung von Empathie - Beschreibung und psychometrische Eigenschaften*. In: Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie (22), S. 70-85.
- Lorenz, T. & Oppitz, S. (2006): *Myers-Briggs –Typenindikator (MBTI) – Profilierung durch Persönlichkeit*. In: Simon, W. (Hrsg.): Persönlichkeitsmodelle und Persönlichkeitstests. 15 Persönlichkeitsmodelle für Personalauswahl, Persönlichkeitsentwicklung, Training und Coaching. Offenbach: GABAL, S. 299-319.
- Maes, J., Schmitt, M. & Schmal, A. (1995): *Gerechtigkeit als innerdeutsches Problem: Werthaltungen, Kontrollüberzeugungen, Freiheitsüberzeugungen, Drakonität, soziale Einstellungen, Empathie und Protestantische Arbeitsethik als Kovariate*. Berichte aus der Arbeitsgruppe „Verantwortung, Gerechtigkeit, Moral“ – Nr. 85. Universität Trier: Fachreich I - Psychologie. Trier.
- Mischo, C. (2003): *Wie valide sind Selbsteinschätzungen der Empathie?* In: Gruppendynamik und Organisationsberatung (34) 2, S. 187-202.
- Moldaschl, M. (2005): *Institutionelle Reflexivität*. In: Faust, M., Funder, M. & Moldaschl, M. (Hrsg.): Die Organisation der Arbeit. München: Hampp, S. 355-382.
- Neumeister, S. (2004): *Literarische Wegzeichen: Vom Minnesang zur Generation X*. Heidelberg: Winter.
- Oeding, J. (2015): *Das Unsichtbare sichtbar machen – Entwicklung eines neuen Fragebogens zur Messung von Intuitivität*. URL: <http://www.usabilityblog.de/2015/05/das-unsichtbare-sichtbar-machen-entwicklung-eines-neuen-fragebogens-zur-messung-von-intuitivitaet/> vom 01.04.2016
- Rindermann, H. (2009). *Emotionale-Kompetenz-Fragebogen (EKF)*. Manual. Göttingen: Hogrefe.
- Roßler, G. (2015). *Der Anteil der Dinge an der Gesellschaft: Sozialität – Kognition – Netzwerke*. Bielefeld: transcript.
- Schein, E. (2010): *Organisationskultur. The Ed Schein Corporate Culture Survival Guide*. Bergisch Gladbach: EHP.
- Simon, H. (1993): *Homo rationalis: die Vernunft im menschlichen Leben*. Frankfurt a. M.: Campus.

- Stegbauer, C. (2002): *Reziprozität: Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit*. Wiesbaden: Springer.
- Stück, M., Schoope, S., Lahn, F. & Toro, R. (2013): *Was nützt es sich in jemanden hineinzusetzen ohne zu handeln? Untersuchung zur Integration des prosozialen Handelns in das westliche Empathiekonzept in Form eines Messinstruments zur ganzheitlichen Erfassung von Empathie*. In: *Ergomed/Prakt. Arb. Med.* (37) 6, S. 38-46.
- Tausch, A. (2006): *Facetten emotionaler Expressivität auf Fragebogenebene*. Dissertation an der Johannes Gutenberg-Universität. Mainz.
- Thomas, W. (1928): *The Child in America: Behavior Problems and Programs*. New York: Knopf.
- Ullrich, D. (2013): *Intuitive Interaktion: Eine Exploration von Komponenten, Einflussfaktoren und Gestaltungsansätzen aus der Perspektive des Nutzererlebens*. Dissertation an der Universität Darmstadt. Darmstadt.
- Weber, M. (1980): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr.
- Zimbardo, P., & Boyd, J. (2009): *Die neue Psychologie der Zeit: Und wie sie Ihr Leben verändern wird*. Heidelberg: Spektrum.



## Anhang 1

### Ablaufplan zur Durchführung des Experimentes: Der Sin Obelisk

**Anmerkung:** Angaben in kursiver Schrift sind für den Versuchsleiter und die Beobachter gedacht. Angaben in normaler Schrift enthalten Anweisungen für die Versuchspersonen und sollten wortwörtlich vorgelesen werden.

Zeit	Ablauf: Versuchspersonen (Vpn)	Ablauf: Versuchsleiter (VL) und Beobachter (B)
0:00	Die Vpn betreten den Raum. Die Vpn nehmen ihre Plätze nach den Anweisungen des VL ein.	Stifte, Papier und die Umschläge mit dem Versuchsmaterial liegen an den 10 Plätzen bereit. Der VL checkt die Anwesenheitsliste. Die Sitzordnung ist durchnummeriert beginnend mit #1 links außen. Der VL begrüßt die Anwesenden und weist ihnen ihre Plätze zu und informiert sie über Ziel und Ablauf des Experiments.  Herzlich willkommen und vielen Dank, dass Ihr heute an unserem Experiment teilnehmen. Im Laufe des Experiment werdet Ihr Euch anhand eines Spieles mit den anderen Gruppenteilnehmern austauschen und wir beobachten die Gruppe hierbei. Bitte lasst Euch nicht durch die Beobachter stören, diese haben vorgegebenen Merkmale zu bewerten. Das Experiment dauert nicht ganz eine Stunde und zum Abschluss erhaltet Ihr eine Teilnahmebestätigung. Zunächst werde ich Euch Informationskarten verteilen und das Spiel erläutern.
0:05	Die Vpn folgen den weiteren Anweisungen des VL.	Der VL verteilt die gemischten 33 Informationskarten. Sieben Teilnehmer erhalten drei Karten, drei Teilnehmer erhalten vier Karten. Die Karten sollen nicht lesbar/ mit der Rückseite nach oben ausgegeben werden und noch nicht umgedreht werden. Der VL liest folgende Anweisung vor:  In der alten Stadt Atlantis wurde zu Ehren der Göttin Onra ein „Sin“, ein massiver rechteckiger Obelisk, gebaut. Das Bauwerk wurde in weniger als zwei Wochen vollendet. Aufgabe Eurer Gruppe ist es nun möglichst schnell herauszufinden, an welchem Tag der Obelisk fertiggestellt wurde. Ihr habt 25 Minuten Zeit, dann wird das Spiel abgebrochen. Wählt bitte <u>keinen</u> Vorsitzenden. Ignoriert bitte die Kamera und die Aufnahmegeräte. Ihr habt Kärtchen mit Informationen über die Aufgabe erhalten. Ihr könnt diese Informationen mündlich weitergeben, dürft aber Eure Kärtchen nicht herzeigen.
0:10	Die Vpn beginnen das Spiel.	Der VL steht als Ansprechpartner und Organisator zur Verfügung. Die neun Beobachter bewerten nun alle Teilnehmer einzeln hinsichtlich jeweils zweier Merkmale/ Konstrukte. Hierzu wird der Kopf des Beobachtungsbogens (insbesondere Gruppennummer und Merkmal/ Konstrukt) ausgefüllt und die Bewertungsskalen je Teilnehmer einmal angekreuzt.
0:35	Die Vpn beenden das Spiel und teilen dem VL die Lösung mit. Die Vpn füllen den Fragebogen aus.	Das Spiel wird vom VL nach 25 Minuten abgebrochen. Der VL verteilt die Fragebögen und bittet die Vpn, die Fragebögen auszufüllen. Als erstes sollen die Vpn auf das Deckblatt des Fragebogens die Gruppennummer (1 bis 6) und anschließend ihre Platznummer schreiben. Dadurch ist ein Vergleich zwischen der Einschätzung der Beobachter und der Selbsteinschätzung der Vpn gegeben.
0:50	Abgabe der Fragebögen und der ausgefüllten Quittung bei der Kp.	Der VL bedankt sich für die Teilnahme. Haben alle Vpn den Fragebogen abgegeben, werden die Teilnahmebestätigungen verteilt und die Versuchsgruppe darf den Raum geschlossen verlassen, sobald die nächste Versuchsgruppe den Raum betritt.
0:55		Raumcheck für nächste Gruppe.

Quelle für die Simulation „Sin Obelisk“: Francis & Young (1996), S. 168 – 171.