



UNIVERSITÄT  
FÜR HUMANWISSENSCHAFTEN  
IM FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

# VISITENKARTEN

Mitglieder des Lehrkörpers  
der Universität für Humanwissenschaften  
im Fürstentum Liechtenstein  
stellen sich vor

Herausgeber:  
Univ.-Prof. Dr. Giselher Guttman  
Prof. Dr. Manfred Schlapp

Verlag der Universität für  
Humanwissenschaften im Fürstentum Liechtenstein

Vaduz WS 2002/03

ISBN 3-908613-00-2



## Erich Kirchler Wegmarken

Auf jede komplexe Frage gibt es eine einfache Antwort – oder so ähnlich, formulierte George Bernhard Shaw, und ergänzte: Sie ist falsch.

Die Psychologie untersucht die Vielfalt menschlichen Erlebens und Verhaltens. Seitdem sie als Wissenschaft gelehrt wird, formulierte sie zahllose Theorien über das Erleben und Verhalten von Einzelnen und von Gruppen, im sterilen Labor, in natürlichen Settings und im sozialen Kontext, im Allgemeinen und unter Berücksichtigung von Entwicklungs- und Anpassungsprozessen. Einfache psychologische Modelle werden vielfach in empirischen Studien geprüft, aufgrund unerwarteter Ergebnisse komplexer formuliert oder es wird ihre Brauchbarkeit auf spezifische Personengruppen und Situationskontexte eingeschränkt. In den sozial- und humanwissenschaftlich ausgerichteten Forschungsfeldern der Psychologie finden sich nicht selten einander widersprechende Theorien: Für das beobachtete Verhalten, gerade in sozialen Kontexten, wird eine Theorie strapaziert und für das gegenteilige Verhalten im selben Kontext ist es nicht schwer, eine andere Theorie zu finden. Im Nachhinein erscheint beinahe alles plausibel. Problematisch bleibt die Vorhersage, auch wenn die aktuelle Lage penibel analysiert wird.

Die Vielfalt an Mikrotheorien und die Möglichkeit, beinahe jeder Theorie auch ein Modell mit gegenteiligen Aussagen entgegenzusetzen zu können, waren mir im Studium der Psychologie Pein. Mit Verachtung wandte ich mich vor allem von

der Sozialpsychologie ab und den «harten» Disziplinen, beispielsweise der Neuropsychologie, mit großem Respekt und brendendem Interesse zu. Mein berufliches Schicksal richtete sich allerdings nicht nach meinen Präferenzen. Im Gegenteil, nach Abschluss meines Studium wurde mir eine attraktive Stelle als Universitätsassistent für Sozial- und Wirtschaftspsychologie angeboten, die ich annahm.

Am Beginn meiner wissenschaftlichen Arbeit an der Universität Linz hatte ich Gelegenheiten, mich mit Emotionen in Verhandlungen zu befassen. Im Labor simulierten meine Kolleginnen und ich unter der Leitung von Professor Hermann Brandstätter Verhandlungen zwischen einer tatsächlichen Versuchsperson und dem Computer, einem stündteuren, raumfüllenden Apparat, der manchmal auf die Statements der Versuchspersonen freundlich, manchmal unfreundlich und andere Male neutral antwortete, aber immer gegenteiliger Meinung war. Nach jahrelanger Datensammlung und -analyse stellten wir fest, dass Emotionen je nach Persönlichkeit des Empfängers unterschiedlich wirken, und formulierten eine Theorie, das Austausch-Verstärkungs-Modell, das auch in der Praxis von Verhandlungen Anwendung findet.

Zu jener Zeit hatte ich zeitlich begrenzte Arbeitsverträge und sorgte mich um deren Verlängerung. Deshalb ist es wohl nicht verwunderlich, wenn mein Interesse am Befinden von Arbeitslosen und vor allem die Anpassung an die Zeit ohne Arbeit zu meinem zweiten Forschungsthema wurde.

Über Jahre befasste ich mich mit Arbeitslosigkeit und versuchte, mittels Zeitstichproben-Tagebüchern, das Befinden von Kurz- und Langzeitarbeitslosen und Wiederbeschäftigten zu ergründen. Später, als meine Anstellung an der Universität definitiv war, interessierten mich Befinden und Zufriedenheit nach wie vor, allerdings das Befinden und Quellen des Glücks von verschiedenen Berufsgruppen.

Die finanzielle Lage an den Universitäten, auch an unserem Institut, war nicht rosig und verschlechterte sich von Jahr zu Jahr. So war es notwendig, den Gremien, die für die Zuweisung von Dotationen zuständig waren, gute Argumente für die Erhöhung oder zumindest Erhaltung des Jahresbudgets zu liefern. Die besten Argumente lieferten jene Institute, die zeigen konnten, dass sie es im Vorjahr gerade geschafft hatten, bis in die Jahresmitte ihre Kosten zu begleichen und dann bankrott waren. Wehe aber den Sparsamen, die am Jahresende noch Geld in der Kasse hatten. Die Politik der «guten Argumentation» führte an Instituten zu Phasen der Sparsamkeit und Perioden ungehemmter Ausgaben, die mir äußerst spannend erschienen und meinen Blick auf die Rationalität und auf ganz normale Anomalien in wirtschaftlichen Entscheidungen lenkten. Nicht selten wurden zur Begründung des zukünftigen Budgets Lösungen angeschafft, die jahrelang nach ihrem Problem suchten.

Von Verhandlungen, Emotionen und Sachargumentation zog mein wissenschaftliches Interesse weiter zur Vernunft und Psycho-

Logik von Entscheidungen. Entscheidungen stehen in allen Lebenslagen, in der Partnerschaft, in Betrieben und staatlichen Institutionen täglich an. Meine Aufmerksamkeit richtete sich auf Entscheidungen im Haushalt. Zum einen bot das Thema die Möglichkeit, Entscheidungen generell zu untersuchen, zum anderen das oft verdächtig unverständliche eigene Kaufverhalten zu studieren und sogar die Dynamik von intimen Beziehungen verstehen zu lernen. Nach etwa einem Jahrzehnt hatten die Forschungsarbeiten über Kaufentscheidungen im privaten Haushalt zu mehr Fragen als Antworten geführt. Ein groß angelegtes Projekt mit 40 Paaren, die täglich über ein Jahr ihre Entscheidungen protokollieren sollten, wurde entworfen, um alle offenen Fragen zu klären.

Tatsächlich finanzierte eine große österreichische Institution zur Forschungsförderung das Projekt mit dem Kommentar, die aufwendige Studie werde zwar misslingen, aber der Ansatz sei außerordentlich kreativ und deshalb förderungswürdig. Das Projekt gelang, die erwartete Gesamterkenntnis nicht. Wohl aber wurde die Einsicht gewonnen, dass das Verständnis eines Phänomens nicht mit zunehmender Annäherung größer wird. Was aber ist die «richtige» Distanz, um ein Bild im Wesentlichen zu erkennen und was ist das eigentlich Wesentliche? Trotzdem führten die Forschungsarbeiten um Kaufentscheidungen in engen Beziehungen zu den wichtigsten und vielleicht kreativsten Leistungen, und «Conflict and Decision Making in Close Relationships», veröffentlicht bei Psychology Press,



2001, ist aus meiner Sicht jene Publikation, die mir heute als relevanteste des Wiener Wirtschaftspsychologischen Teams erscheint.

Im privaten Haushalt wird das knappe Geld nicht nur nach den Regeln der ökonomischen Vernunft ausgegeben. Auch in Unternehmen und in öffentlichen Institutionen gehören Anomalien zum Alltag. Anomalien zogen mein Interesse vor allem in jüngster Zeit ganz besonders an und in theoretischen Arbeiten zur Wirtschaftspsychologie und Reviews bezog ich mich gerne auf «Fallen», in die wir mit bester Absicht und der allzu menschlichen Selbstverständlichkeit, alles korrekt zu machen, laufen. Gerade in den Vorträgen und Vorlesungen an der Universität Liechtenstein möchte ich dem Problem der Entscheidungen und der Psycho-Logik breiten Raum einräumen.

Nachsatz: Sollte einmal der Tisch mit den fertigzustellenden Projekt- und Forschungsarbeiten abgeräumt sein, dann ist die Zeit entgültig gekommen, um mich einem Thema zu widmen, das durch Vernunft nicht zu klären ist, und mich vielleicht deshalb begeistert: Das zwischenmenschliche Vertrauen und sein unschätzbare wirtschaftlicher Wert.



## Willi A. Ribí Wissen erfahren und begreifen

*Sage es mir, und ich vergesse es;  
zeige es mir, und ich erinnere mich;  
lass es mich tun, und ich behalte es.  
Konfuzius*

Ich erinnere mich noch gut an die ersten Semester an der Universität. Ausgerüstet mit viel Papier, Kugelschreiber und verschiedenen Farbstiften, um je nach Priorität ganz Wichtiges von weniger Wichtigem unterscheiden zu können, wurde das Vorlesene notiert. Was man auf Papier besass, gehörte einem, auch wenn es vorerst nur im Büchergestell und noch nicht im Gehirn abrufbar war. Über Jahre hinweg wurden diese Schätze fein säuberlich in der Privatbibliothek präsentiert: Entwicklungsbiologie, Neurophysiologie, Humananatomie und vieles andere mehr.

Mit der Zeit wuchs der Wunsch, das archivierte Wissen selbst erfahren und erleben zu können. Daher waren die späteren Praktika: eigentliche Highlights. Es ging nicht mehr darum, einzig Gehörtes aufzuschreiben. Mit weisser Schürze und einem Sezierbesteck bewehrt, zeigte sich sehr bald die Faszination des «wahren» Entdeckens. Plötzlich war man nicht mehr zu bremsen – Zeit spielte keine Rolle mehr. Auch wenn einem die Dämpfe von Formalin und Toluol bei nahe die Sinne raubten: die gewonnenen Erkenntnisse sind heute noch gegenwärtig.

Ich habe Folgendes entdeckt: Wissen muss erfahren werden. Dabei ist weniger die Fülle von vorgefertigter Information als vielmehr das Werden und Wachsen von Wissensselementen wichtig. Unreflektiertes

Fachwissen macht unkreativ und ist mit hin schädlich.

Moderne Forschung muss fragen: Wie kann ich Wissen umstrukturieren? Wie kann ich es kritisch betrachten? Wie entsteht etwas Neues? Die erfolgreiche Ausbildung von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftern darf nicht mehr streng fachbezogen sein, sondern sie muss grosse Freiräume für kreative Entwicklungen anbieten. Neues Wissen entsteht einzig aus dem spielerischen Umgang mit Wissen. Man nennt das heute wissenschaftliche Kreativität, obwohl dieses fruchtbare Prinzip eigentlich schon sehr alt ist. Sokrates überführte jeden seiner Unwissenden. So war das erste Ziel der sokratischen Methode der Kahlschlag aller verdeckenden Meinungen und Vorurteile. Das Resultat solcher Zerstörung des Scheinwissens musste jeweils die Offenheit des Menschen für das Wesentliche sein. Und so ist es auch heute noch: Ein abschließendes Wissen lässt sich nicht wissen. Man kann nur darauf hinweisen, und zwar im wissenschaftlichen Diskurs, wo es sich zeigen soll.

Wer die Chance erhält, so ausgebildet zu werden – wie hier an der Universität für Humanwissenschaften –, wird auf jedem Gebiet arbeiten können. Denn fehlendes Wissen lässt sich leicht während des Arbeitsprozesses erwerben. Die Professorin