

Bedeutung von Persönlichkeitsmerkmalen der Berater in der Schweinefachberatung

Katrin Schütz und Marcus Mergenthaler

Einleitung

Die Verschärfung gesetzlicher Auflagen und Veränderungen der Rahmenbedingungen insgesamt tragen dazu bei, dass Anforderungen an Fachberater schweinehaltender Betriebe steigen. Eine spezialisierte, individuell auf betriebliche Faktoren abgestimmte Fachberatung gewinnt vor diesem Hintergrund an Bedeutung. Entscheidend für den Beratungserfolg sind neben dem Fachwissen die soziale und emotionale Kompetenz der Fachberater. Diese Kompetenzen der Fachberater werden durch Persönlichkeitsmerkmale bedingt, die wiederum individuell sehr unterschiedlich sein können (WILDRAUT u. MERGENTHALER, 2016).

Um Persönlichkeitsmerkmale strukturiert zu erfassen, hat sich der Big-Five-Ansatz von BORKENAU u. OSTENDORF (1989) auch im deutschen Sprachraum etabliert. Im Mittelpunkt des psychologischen Big-Five-Modells steht der Ansatz, dass sich Persönlichkeitsunterschiede zwischen Individuen in beobachtbaren Verhaltensweisen ausdrücken. Dabei wird zwischen fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit unterschieden: Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen und Neurotizismus (Emotionale Labilität). Die jeweiligen Ausprägungsextreme eines Persönlichkeitsmerkmals (Tab. 1) unterliegen keiner Wertung in „gut“ oder „schlecht“, sondern haben je nach situativem Kontext Vor- und Nachteile.

Tab. 1: Big-Five-basierte Persönlichkeitsmerkmale

Hohe Ausprägung	Geringe Ausprägung
- Verträglichkeit	- Wettbewerb
- Gewissenhaftigkeit	- Nachlässigkeit
- Extraversion	- Introversion
- Offenheit für Erfahrung	- Konservatismus
- Neurotizismus	- Belastbarkeit

Die Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale weisen im Erwachsenenalter eine hohe Stabilität auf. Lebensereignisse und soziale Erfahrungen haben nur einen geringen Einfluss auf die Persönlichkeitsmerkmale. Aufbauend auf den Persönlichkeitsmerkmalen lassen sich spezifische Kompetenzen entwickeln (LANG, 2009).

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, zu prüfen, wie Persönlichkeitsmerkmale von Schweinefachberatern Einfluss auf den Beratungserfolg nehmen. Zu untersuchen ist die Hypothese, ob mit einem besseren Verständnis von Persönlichkeitsmerkmalen Kompetenzen in der Fachberatung optimiert werden können.

Daten und Methoden

Im Rahmen des Forschungsprojektes „TGS Schweinehaltung: Implementierung eines Tiergesundheitsystems“ wurde im September 2016 eine Fokusgruppendifkussion mit acht Schweinefachberatern vor dem Hintergrund von zwei Beratungspaketen zur Salmonellenbekämpfung („qualifizierte Salmonellenberatung“, „Sensibilisierungsberatung“) durchgeführt. Der Ablauf der Fokusgruppendifkussion wurde anhand der fünf Persönlichkeitsmerkmale des Big-Five-Modells strukturiert. Dabei wurde der wahrgenommene Einfluss der Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale von Fachberatern auf den Beratungserfolg in der speziellen Salmonellenberatung aber auch allgemein in der Beratung diskutiert. Die Audioaufnahme der Diskusion wurde transkribiert und das Textmaterial einer qualitativen Inhaltsanalyse unterzogen. Mit Hilfe der Datenanalyse-Software MAXQDA (Version 12, 2016) wurde anhand von Codes der Zusammenhang zwischen Persönlichkeit eines Fachberaters und dem Beratungserfolg untersucht. Mit dem Code-Relations-Browser in MAXQDA erfolgte eine Verknüpfung der verschiedenen Codes. So wurden die fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit, einschließlich der jeweiligen Ausprägungsextreme, mit den Codes „Lösungsansatz für Beratungserfolg“ oder „Hemmnis für Beratungserfolg“ in Beziehung gesetzt.

Ergebnisse

- *Verträglich - wettbewerbsorientiert*

Für die Verträglichkeit des Fachberaters und dessen Einfluss auf den Beratungserfolg wurden die stärksten Argumente hervorgebracht. Nach Aussage der Fachberater sei es entscheidend, auf die Landwirte individuell einzugehen. Demnach müsse sich „die Art der Beratung darauf einstellen, mit wem ich es zu tun habe“. Ein Fachberater sollte für „eine erfolgreiche langfristige Beziehung zuerst die Chemie zum Landwirt aufbauen, das setzt Vertrauen voraus“. Ein kompetitiv geprägtes Verhalten des Fachberaters hemme dagegen den Beratungserfolg.

- *Gewissenhaft - nachlässig*

Gewissenhaftigkeit, als zweitwichtigstes Persönlichkeitsmerkmal für den Beratungserfolg, beschreibt eine Verpflichtung gegenüber selbstgesteckten Aufgaben und Zielen. Selbstkontrolle und Selbstdisziplin drücken sich z.B. in folgender Äußerung aus: „Bei mir ist es Standard, dass ich alles vorbereite und regelmäßig in die Datenbank reinschaue“. Eine frühzeitige Reaktion

auf eine negative Veränderung in der Salmonellenbelastung werde nach Aussage der Fachberater mit Hilfe der „Sensibilisierungsberatung“ erleichtert. Negativ auf den Beratungserfolg wirke sich die Nachlässigkeit eines Fachberaters aus, besonders wenn anlassbezogene Beratungsbesuche trotz verschlechterten Werten ausfallen. Hier sei es wichtig, dass die Fachberater aktiv werden und „Anleitungen und Hilfestellungen geben“, also eine strukturierte und planvolle Unterstützung anbieten können.

- Extravertiert - introvertiert

Fachberater, die gesellig sind, soziale Kontakte knüpfen und mehr aus sich herauszugehen, werden als Beitrag zu einer erfolgreichen Umsetzung empfohlener Maßnahmen gesehen. Darüber hinaus wird die Kommunikationsfähigkeit und mehrmalige Ansprache der Beratungsempfehlungen als entscheidender Einfluss auf den Beratungserfolg betrachtet. Hier sei es wichtig, dass die Fachberater Initiative zeigen und auf Landwirte zugehen und sie ansprechen. Zurückhaltende, schweigsame Fachberater könnten demnach schwieriger Beratungsempfehlungen deutlich machen.

- Offen für Erfahrung - konservativ

Nach Meinung der befragten Fachberater ist es „wichtig offen zu bleiben für neue Methoden“. Gleichzeitig könne auch ein konservativ eingestellter Fachberater zum Beratungserfolg beitragen. Dieser zeichne sich durch eine pragmatische, bodenständig-sachliche Einstellung aus und halte an bewährten Methoden fest. Hier dominierten klare Aussagen und Anweisungen, die häufig mit langjähriger Berufserfahrung einhergingen. Ein erfolgreicher Fachberater könne sich je nach Situation und Gesprächspartner auf Erneuerung und Bewahrung von bewährten Ansätzen einstellen.

- Emotional labil - belastbar

Emotional sensible Fachberater reagierten empfindlich auf Reize von außen. So resignierten diese eher bei Schwierigkeiten: „Das kann ich mir auf dem Betrieb nicht erklären und wenn sowas kommt, dann hat man keine Lust mehr“. Bei Meinungsverschiedenheiten helfe es aus Sicht eines weniger belastbaren Fachberaters „einen Schnitt zu setzen, einen Neustart zu machen und ein unbelastetes neues Beratungsverhältnis auf die Beine zu stellen“. Der Belastbare benötige hingegen stärkere Reize und eine größere Anzahl von negativen äußeren Reizen, um aus dem Lot zu geraten.

Diskussion

Die vorliegenden Ergebnisse zeigen, dass sich die Persönlichkeitsmerkmale Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit und Extravertiertheit von Fachberatern in der Selbstwahrnehmung positiv auf den Beratungserfolg auswirken. Die Persönlichkeitsdimension Offenheit hat dabei eine uneindeutige Wirkrichtung. Eine hohe Aus-

prägung von Neurotizismus wirkt sich aus Sicht der Berater negativ auf den Beratungserfolg aus.

Die vorliegenden Ergebnisse der qualitativen Untersuchung müssen vor dem Hintergrund der Stichprobengröße und -auswahl vorsichtig interpretiert werden und erheben keinen Anspruch auf Repräsentativität. Die Ergebnisse zeigen ausschließlich die Sichtweise der Fachberater. Um die Fachberatung zu optimieren, sollte das Big-Five-Modell weiter im Rahmen einer quantitativen Untersuchung geprüft werden und auch die Perspektive des Landwirts, der die Dienstleistung in Anspruch nimmt, einbezogen werden.

Der von RIEKEN u. KRÖGER (2015) beschriebene Aspekt, dass neben der fachlichen Qualifikation der Fachberater ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Landwirt und Fachberater an Bedeutung gewinnt, wird auch in der durchgeführten Fokusgruppendifkussion bestätigt. Gerade kritische Rückmeldungen oder auch innovative Maßnahmen können bei einem vertraulichen Umgang besser in den Beratungsprozess integriert werden. So ist der Grundstein für eine erfolgreiche Fachberatung ein reflektierter Umgang mit der eigenen Persönlichkeit des Beraters. Die vorgestellten Ergebnisse bestätigen, dass die Erbringung einer kompetenten, kundenorientierten Beratungsdienstleistung von der umfassenden Qualifikation der Fachberater abhängt. Neben der fachlichen Grundbildung sind deshalb methodische Fort- und Weiterbildungen notwendig. Dazu zählt auch die Schulung von Soft Skills, die spezifische Kompetenzen abhängig von den Persönlichkeitsmerkmalen schult und trainiert. Die sozialen und emotionalen Kompetenzen der Fachberater können zudem in Beratungskonzepten, die die Persönlichkeitsmerkmale der Berater spezifisch berücksichtigen, entwickelt werden. Offen bleibt, welche Konstellationen an Persönlichkeitsmerkmalen zwischen Fachberatern und Landwirten den Beratungserfolg sichern. Dies sollte Gegenstand weiterer Untersuchungen sein.

Danksagung/Finanzierung: Diese Arbeit wurde von der Rentenbank durch das DIP-Programm der BLE im Rahmen des Projektes „Implementierung eines Tiergesundheitssystems in der Schweinehaltung (TGS)“ gefördert.

Quellen

- BORKENAU, P., OSTENDORF, F. (1989): Untersuchungen zum Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit und seiner diagnostischen Erfassung. Zeitschrift für differentielle und diagnostische Psychologie. 10(4), 239-251.
- LANG, D. (2009): Soziale Kompetenz und Persönlichkeit. Psychologie, 61.
- RIEKEN, H., KRÖGER, M. (2015): Alles keine Frage des Preises: Die Vielfalt des Beratungsangebots führt zu zufriedenen Erzeugern/innen. In: HÄRING, A. M., HÖRNING, B., HOFFMANN-BAHNSEN, R. (Hrsg.): Beiträge zur 13. Tagung Ökologischer Landbau. Berlin.
- WILDRAUT, C., MERGENTHALER, M. (2016): Landwirtschaftliche Fachberatung in der NRW-Schweinehaltung – Eine empirische Untersuchung aus Sicht der Landwirtschaft. Forschungsberichte des Fachbereichs Agrarwirtschaft Soest, Nr. 40.