

WIRKUNGSÖKONOMIE-AKADEMIE · STUDIENSKRIPT

Multiplikator:innen · Didaktik der Wirkung – wie man es erklärt

Multiplikator:innen für Wirkungsökonomie

Empfohlene Lernzeit: 70 Minuten · **Videolänge:** etwa 20 Minuten

Voraussetzung: MV1 – Maßstabskrise und Wirkung statt Kapital; MV2 – Das Wirkungsvokabular sicher erklären; MV3 – Vom Messen zum Steuern

Führende Quellen: Die neue Ordnung des Wohlstands · WÖk-Referenz · Glossar der Wirkungsökonomie · WÖMS 2.0

1. Einstieg / Wirkungsfrage

Jana betreut die Jugendabteilung eines Sportvereins. Vor dem jährlichen Turnier steht eine kleine, aber sichtbare Entscheidung an: Getränke sollen nicht mehr ausschließlich in Einwegflaschen ausgegeben werden. Ein lokaler Betrieb bietet einen Mehrwegbecher-Service an. Im Helfer:innentreffen hat Jana acht Minuten, um die Idee zu erklären. Sie könnte mit „positive Netto-Wirkung“, „Wirkungspfad“ und „Nichtkompensation“ beginnen. Dann würde sie wahrscheinlich richtige Wörter sagen und doch viele Menschen verlieren.

Wie erklärt sie den Fall so, dass die Gruppe selbst prüfen kann, worüber sie entscheidet? Wie bleibt sie genau, ohne mit Fachsprache zu überfahren? Und wie verhindert sie, dass eine anschauliche Geschichte ausgerechnet das verschleiert, was bei einer Wirkungsfrage offenliegen muss?

Diese Vorlesung behandelt Didaktik als Wirkungsarchitektur einer Erklärung. Sie liefert keine Technik, um Menschen gefügig zu machen. Gute Vermittlung schafft einen Resonanzraum, in dem Menschen Begriffe, Beobachtungen und offene Fragen miteinander verbinden können. Sie unterscheidet Wirkung, Wirkungspotenzial und Wirkungsrisiko auch in der Sprache. Ihr Ziel ist weder Zustimmung um jeden Preis noch eine Bewertung von Personen. Es ist die Fähigkeit, einen Fall nachvollziehbar zu untersuchen und begründet weiterzudenken.

2. Video-/Audio-Vorlesung

- **Titel:** Acht Minuten im Vereinsheim
- **Länge:** etwa 20 Minuten
- **Kernaussage:** Wer Wirkungsökonomie vermittelt, beginnt bei einem gemeinsamen Fall, trennt Beobachtung, Begriff und Urteil und gibt Prüffragen weiter. Eine gute Erklärung macht das Gegenüber nicht abhängig von der erklärenden Person, sondern handlungsfähig.
- **Verbindliche Dramaturgie für Folien, TTS und Video:**
 1. **0:00–3:00 – Die acht Minuten vor dem Turnier:** Warum eine richtige Fachdefinition am falschen Anfang scheitern kann.
 2. **3:00–6:30 – Vom Becher zur Wirkungsfrage:** Ein konkreter Fall, eine klare Veränderung und die Grenze zwischen Potenzial und Wirkung.
 3. **6:30–10:00 – Die Drei-Schritt-Erklärung:** Beobachtung, Begriff, Prüffrage statt Fachwort-Kaskade.
 4. **10:00–13:30 – Unterschiede ernst nehmen:** Zielgruppe, Vorwissen und Sorge hören, ohne den Maßstab zu wechseln.
 5. **13:30–17:00 – Einwände als Daten:** Kosten, Hygiene und Bevormundung ruhig bearbeiten; Nichtkompensation nicht unterschlagen.

6. 17:00–20:00 – Die Übergabe: Eine Erklärung ist gelungen, wenn andere den nächsten Fall selbst prüfen können.

3. Transkript / Erklärerüst

Acht Minuten vor dem Turnier

Im Vereinsheim sitzen zwölf Menschen an einem langen Tisch. Vor ihnen liegen der Turnierplan, eine Liste der Schichten und zwei Getränkeangebote. Das bisherige Angebot besteht aus vielen kleinen Einwegflaschen. Das neue Angebot umfasst Leitungswasserstationen, Mehrwegbecher, Spülboxen und eine Pfandregel. Jana eröffnet das Treffen nicht mit einer Folie. Sie zeigt auf die beiden Listen und sagt: „Wir entscheiden heute nicht nur, was eine Flasche kostet. Wir entscheiden auch, was beim Turnier danach übrig bleibt, wer Arbeit damit hat und ob alle Jugendlichen unkompliziert trinken können.“

Das ist kein Trick. Es ist eine faire Anfangsfrage. Alle im Raum kennen die Schlange am Getränkestand, die vollen Müllsäcke nach einem langen Sonntag und die knappe Kasse. Der Fall hat eine gemeinsame Anschauung. Erst von dort aus kann eine Gruppe klären, was sie noch wissen muss.

Eine Erklärung scheitert häufig nicht, weil ihr Inhalt falsch wäre. Sie scheitert, weil sie die gedankliche Reihenfolge vertauscht. Wer mit einer Definition beginnt, verlangt von den Zuhörenden, einen Begriff ohne Anker festzuhalten. Wer dagegen mit einem konkreten Vorgang beginnt, kann präzise fragen: Was verändert sich? Bei wem? Woran könnte man es erkennen? Das ist keine bloße Vereinfachung. Es ist der Weg von einer beobachtbaren Lage zu einem Begriff, der beim nächsten Fall wiederverwendbar wird.

Jana darf dabei nicht vorgeben, der Mehrwegservice sei schon erwiesen gut. Vor der Entscheidung liegt zunächst ein Wirkungspotenzial vor: Weniger Einwegabfall und bessere Trinkmöglichkeiten *können* entstehen. Ob sie tatsächlich entstehen, hängt unter anderem von Ausgabe, Rückgabe, Reinigung, Preisen, Wegeführung und der Zahl der genutzten Becher ab. Diese sprachliche Sorgfalt gehört in eine gute Erklärung hinein. Sie schützt vor der bequemen Verwechslung von Absicht, Leistung, Reichweite und Wirkung.

Der erste Schritt: eine gemeinsame Szene, keine fertige Moral

Eine tragfähige Einstiegsszene hat drei Eigenschaften. Sie ist konkret, sie enthält eine echte Entscheidung und sie ist nicht schon die Antwort. Konkret heißt hier: die Getränkekisten, die Pfandchips, die Helfer:innen, die Jugendlichen, der Müllcontainer. Eine echte Entscheidung heißt: Der Verein kann beim bisherigen Angebot bleiben, den Mehrwegservice testen oder die Idee verändern. Offen heißt: Es gibt Fragen zu Kosten, Hygiene, Zugänglichkeit und Arbeitsaufwand, die nicht wegmoderiert werden dürfen.

Das unterscheidet Didaktik von Werbung. Werbung beginnt oft mit dem Ergebnis, das gelten soll. Vermittlung beginnt mit einer Lage, die gemeinsam geprüft werden kann. Jana sagt also nicht: „Mehrweg ist die einzig verantwortliche Lösung.“ Sie sagt: „Lasst uns sehen, welche Folgen die beiden Abläufe voraussichtlich haben und was wir nach dem Turnier überprüfen müssen.“ Damit hält sie den Maßstab offen und die Gruppe im Denken.

Ein guter Alltagsfall darf nicht für eine ganze Theorie ausgenutzt werden. Aus Bechern folgt nicht automatisch eine fertige Wirtschaftsordnung. Der Fall ist eine Tür, nicht das Haus. Er lässt aber einen Kern sichtbar werden: Ein niedriger Stückpreis, eine hohe Zahl ausgegebener Flaschen oder ein gut gemeintes Ziel sind jeweils Informationen. Sie sind noch keine vollständige Aussage darüber, welche Zustandsveränderung für Mensch, Planet und Demokratie eintritt.

Der zweite Schritt: Beobachtung, Begriff, Prüffrage

Für kurze Erklärungen hilft eine klare Reihenfolge. Erst wird etwas beschrieben, das die Gruppe sehen oder nachvollziehen kann. Dann kommt ein Begriff hinzu. Zum Schluss erhält die Gruppe eine Frage, die sie ohne Jana wieder benutzen kann.

Im Vereinsheim könnte das so klingen: „Nach dem letzten Turnier standen sechs volle Säcke neben dem Platz, und einige Kinder hatten ihre Trinkflasche vergessen. Das sind Beobachtungen. Wenn wir fragen, welche Zustände sich durch die neue Ausgabe verändern, sprechen wir über Wirkung. Unsere nächste Frage lautet: Bei wem verändert sich was, und woran merken wir es nach dem Turnier?“

Die Reihenfolge bewahrt zwei Seiten zugleich. Sie verhindert, dass Fachbegriffe wie Abzeichen wirken, mit denen nur Eingeweihte sprechen dürfen. Und sie verhindert, dass das anschauliche Bild zum bloßen Gefühl wird. Der Begriff schärft, was im Fall gemeint ist. Die Prüffrage prüft, ob der Begriff mehr kann als hübsch zu klingen.

Eine Prüffrage ist ein Geschenk, keine Fangfrage. „Was verändert sich tatsächlich?“ ist besser als „Siehst du denn nicht, dass Einweg schlecht ist?“ Die erste Frage öffnet eine Untersuchung. Die zweite zwingt Menschen in ein Lager. Multiplikator:innen geben Werkzeuge weiter, keine Gesinnungsvorgaben. Gerade deshalb sind sie in Gesprächen glaubwürdig, in denen Menschen verschiedene Erfahrungen, Interessen und Zuständigkeiten mitbringen.

Der dritte Schritt: ein Gedanke pro Atemzug

Im nächsten Satz will Jana vielleicht auch Lieferketten, Energieaufwand beim Spülen, die Haushaltslage des Vereins, Pfandverluste und die Frage nach Sponsoren erwähnen. All das kann relevant sein. Wenn alles gleichzeitig kommt, kann aber niemand mehr unterscheiden, was Beobachtung, Annahme, Risiko oder Entscheidungskriterium ist.

Didaktische Klarheit heißt nicht, die Wirklichkeit kleinzureden. Sie heißt, die Komplexität zu ordnen. Jana kann zuerst den unmittelbaren Ablauf erklären: Ausgabe, Nutzung, Rückgabe, Reinigung. Danach benennt sie mögliche Folgen: Abfallmenge, Wartezeiten, Trinkzugang, Arbeitsaufwand. Erst dann fragt sie nach den Nebenwirkungen und Zielkonflikten. Ein Gedankengang nach dem anderen ist kein Reduzieren auf einen Slogan, sondern eine Einladung, die Verbindung selbst nachzuvollziehen.

Hilfreich ist es, Übergänge hörbar zu machen: „Bis hierhin geht es um den Ablauf. Jetzt schauen wir auf die möglichen Folgen.“ Oder: „Das ist eine Annahme. Nach dem Turnier können wir sie prüfen.“ Solche Sätze wirken unspektakulär. Sie sind aber Orientierungsmarken. Sie zeigen, welche Art von Aussage gerade im Raum steht, und erleichtern Widerspruch an der richtigen Stelle.

Eine Erklärung darf Pausen haben. Nach der Frage „Wer muss die Becher tatsächlich zurückbringen können?“ braucht die Gruppe Zeit, um an Kinder, Gäste, Menschen mit wenig Deutschkenntnissen oder eingeschränkter Mobilität zu denken. Die Pause ist kein Verlust an Tempo. Sie ist der Moment, in dem eine Erklärung vom Vortrag zur gemeinsamen Prüfung wird.

Die Karte der Zuhörenden: gleiches Prinzip, verschiedene Türen

Jana muss nicht für jede Person eine neue Wirkungsökonomie erfinden. Der Maßstab bleibt: tatsächliche Veränderungen, relevante Nebenwirkungen, offene Datenbasis; positive Netto-Wirkung als Zielgröße; Nichtkompensation bei schweren Schäden. Aber Menschen starten an verschiedenen Stellen des Falls.

Die Kassenwartin fragt zuerst nach Kosten und verlässlichen Zahlen. Der Platzwart fragt nach zusätzlichen Wegen und Reinigungsaufwand. Eine Jugendtrainerin achtet darauf, ob alle Kinder ohne eigenes Geld trinken können. Ein Vater fragt, ob die Pfandregel bei Gastteams Konflikte erzeugt. Keiner dieser Einstiege ist störend. Jede Frage weist auf einen Wirkungsaspekt oder auf eine Bedingung des Wirkungspfads hin.

Zielgruppenorientierung heißt daher nicht, einer Person nach dem Mund zu reden. Jana macht aus der Kostenfrage keine reine Preisfrage und aus der Umweltfrage keine reine Abfallfrage. Sie nimmt den jeweiligen Einstieg ernst und führt ihn an dieselbe Prüfung heran. Zur Kassenwartin sagt sie: „Wir vergleichen Anschaffung, Reinigung und Pfandverluste offen.“ Zum Platzwart sagt sie: „Wir brauchen einen Ablauf, der die zusätzliche Arbeit nicht unsichtbar macht.“ Zur Trainerin sagt sie: „Wir prüfen, ob der Trinkzugang für alle einfacher oder schwerer wird.“ Das Prinzip bleibt gleich, der erste Satz ist anschlussfähig.

Ein Resonanzraum entsteht nicht dadurch, dass alle dasselbe fühlen oder am Ende dasselbe entscheiden. Er entsteht, wenn unterschiedliche Beobachtungen in einer Form vorkommen können, die andere prüfen und beantworten können. Für Wirkungskommunikation ist das besonders wichtig: Sprache hat Wirkungspotenzial, aber sie ersetzt weder Daten noch Beteiligung noch eine gute Entscheidung.

Wirkung erklären heißt, Grenzen mitzusprechen

Der Mehrwegservice hat keine automatische positive Netto-Wirkung. Nehmen wir an, die Becher werden nur einmal benutzt und weit transportiert; die Spülbox läuft halb leer; die Pfandstation ist so kompliziert, dass Jugendliche auf zuckerhaltige Dosen ausweichen; die Helfer:innen tragen die Mehrarbeit unbezahlt. Dann sind wichtige Annahmen falsch oder Nebenwirkungen schlecht gestaltet. Eine gute Vermittlung muss solche Möglichkeiten nicht dramatisieren, aber sichtbar machen.

Jana kann die Gruppe in drei Spalten denken lassen: Was wissen wir bereits? Was nehmen wir begründet an? Was müssen wir nach dem Turnier messen oder besprechen? In die erste Spalte gehören etwa die Menge der bisher eingekauften Flaschen und die Zahl der Wasseranschlüsse. In die zweite die erwartete Rückgabequote und der angenommene Spülaufwand. In die dritte die tatsächliche Nutzung, die Wartezeiten, verlorene Becher, Beschwerden und die Abfallmenge.

So wird aus einer Behauptung ein lernfähiger Versuch. Das ist Rückkopplung, nicht bloß Reporting. Eine Liste nach dem Turnier beschreibt, was geschehen ist. Sie steuert erst dann, wenn der Verein die nächste Ausgabe, die Helfer:innenplanung oder die Pfandregel damit verändert.

Multiplikator:innen sollten diesen Unterschied ruhig und konkret benennen. Sonst klingt jede erhobene Zahl bereits wie Wirkung, obwohl sie nur eine Voraussetzung für bessere Entscheidungen sein kann.

Einwände sind kein Störgeräusch

Als Jana das Modell erklärt, sagt ein Helfer: „Das ist doch viel zu kompliziert für ein Jugendturnier.“ Eine hilfreiche Antwort lautet: „Die Entscheidung darf einfach bleiben. Wir müssen nicht alles perfekt berechnen. Aber wir sollten die Folgen nicht deshalb ausblenden, weil sie nicht auf dem ersten Preiszettel stehen.“ Damit erkennt Jana die Sorge vor Überforderung an und hält zugleich am Maßstab fest.

Die Kassenwartin sagt: „Wenn es teurer wird, verlieren wir Geld.“ Jana antwortet nicht mit einer moralischen Belehrung. Sie fragt: „Teurer an welcher Stelle? Und wer trägt welche Kosten heute oder später?“ Der Verein kann dann Anschaffung, Pfand, Spülung, Abfallentsorgung und Helfer:innenzeit sichtbar vergleichen. Eine offene Rechnung ist kein Versprechen, dass die neue Lösung immer günstiger sein wird. Sie verhindert nur, dass Kosten auf andere oder in die Zukunft verschoben und dann vergessen werden.

Ein Gasttrainer fragt: „Wollt ihr uns jetzt vorschreiben, woraus wir trinken?“ Jana kann klar sein: „Nein. Es geht um die Gestaltung des Angebots bei diesem Turnier, nicht um die Bewertung von Menschen. Wir wollen einen Ablauf wählen, der mögliche Folgen nachvollziehbar macht und für Gäste praktikabel bleibt.“ Die Wirkungsökonomie ist weder Planwirtschaft noch Sprachpolizei und kein Social-Credit-System. Sie bewertet keine Personen. Sie stellt Fragen an Handlungen, Strukturen und deren Folgen.

Die stärkste Stelle der Erklärung ist oft nicht die schnelle Antwort, sondern die Präzisierung der Frage. Wer „teuer“ sagt, meint vielleicht einen Kassenbetrag, eine Belastung für Ehrenamtliche oder einen Zugangsnachteil für Familien. Wer „Bevormundung“ sagt, meint vielleicht eine schlechte Erfahrung mit Regeln, die ohne Beteiligung gemacht wurden. Erst wenn diese Bedeutung geklärt ist, lässt sich prüfen, was der Fall tatsächlich verlangt.

Nichtkompensation verständlich und nicht hart machen

Im Gespräch entsteht leicht die Versuchung, gute Punkte zu sammeln: weniger Müll, ein lokaler Dienstleister, ein schöneres Vereinsbild. Doch viele grüne Häkchen machen ein schweres Problem nicht ungeschehen. Wenn die Pfandregel etwa Jugendliche ohne Bargeld praktisch ausschließt, ist das keine Kleinigkeit, die durch weniger Müll verrechnet werden darf. Der Ablauf muss dann geändert werden: zum Beispiel durch kostenlose Leihbecher, klare Rückgabestellen oder Begleitung beim Ausgeben.

Das ist Nichtkompensation im Alltagsfall. Sie ist keine Strafe für gute Absichten und keine starre Formel. Sie schützt davor, einen relevanten Schaden mit vielen Vorteilen anderswo zu überdecken. Für die Reihenfolge der Arbeit heißt das: Zuerst das kritische Feld sichtbar machen und verbessern, dann die übrigen Vorteile optimieren. In der Wirkungsökonomie heißt diese Priorisierungslogik Reverse Merit Order.

Jana sollte das nicht als abstrakten Prüfstein an die Wand schreiben und danach weitersprechen. Sie kann fragen: „Wenn der neue Ablauf manchen Kindern den Zugang erschwert, wäre das für uns akzeptabel, nur weil daneben weniger Flaschen im Müll liegen?“ Die Antwort zeigt, warum der Durchschnitt keine ausreichende Entscheidung ist. Das Beispiel ersetzt keine sorgfältige Bewertung; es macht die Schutzlogik verständlich.

Die Übergabe: Menschen sollen ohne dich weiterfragen können

Am Ende der acht Minuten verteilt Jana keine fertigen Antworten. Sie fasst in drei Sätzen zusammen: „Wir betrachten nicht nur die Zahl der ausgegebenen Flaschen, sondern die Veränderungen im ganzen Ablauf. Wir trennen, was wir wissen, was wir erwarten und was wir nach dem Turnier prüfen. Und wir behandeln einen schweren Nachteil nicht als Kleinigkeit, nur weil es an anderer Stelle Vorteile gibt.“

Dann stellt sie eine letzte Frage: „Welche Bedingung muss erfüllt sein, damit das neue Angebot für euch als fair und praktikabel gilt?“ Die Gruppe kann nun selbst Rückgabestellen, Trinkzugang, Schichten und eine Auswertung verabreden. Das ist der Maßstab einer gelungenen Erklärung. Nicht, dass alle Janas Worte wiederholen. Sondern dass sie die Wirkungsfrage auf ihren eigenen Teil der Entscheidung anwenden können.

Für Multiplikator:innen folgt daraus eine ruhige Rollenethik. Du bist Brücke, nicht Endstation. Du darfst verständlich sprechen, Bilder benutzen und zu einer Prüfung einladen. Du darfst aber nicht durch Bilder beweisen wollen, was der Fall noch nicht hergibt. Benenne Quellen, Datenlücken und die Grenze zwischen Modell und geltender Regel. Wer das tut, wirkt nicht unsicher. Die Person macht sichtbar, was an einer Aussage tragfähig ist und was noch gelernt werden muss.

Zusammenfassung und Ausblick

Gute Didaktik der Wirkung beginnt bei einer gemeinsamen Lage, nicht bei einem Fachwort. Sie führt von Beobachtung über Begriff zu einer Prüffrage. Sie ordnet Komplexität, statt sie zu verschweigen, und sie nimmt Einwände als Hinweise auf offene Bedingungen ernst. Dabei bleibt der Wök-Kanon klar: Wirkung ist eine tatsächliche Veränderung; Wirkungspotenzial und Wirkungsrisiko sind Möglichkeiten; positive Netto-Wirkung ist eine Zielgröße im Bezug auf Mensch, Planet und Demokratie; schwere Schäden werden nicht wegkompensiert.

In der nächsten Vorlesung wird Sprache selbst zum Gegenstand: Wie spricht man über Wirkung, ohne Wirkung zu behaupten, wo nur Absicht oder Potenzial vorliegt? Die didaktische Grundhaltung aus dieser Vorlesung bleibt dafür entscheidend: prüfbar, quellenklar und offen für Rückkopplung.

4. Skript / Folien – fachliche Sicherung

Die Drei-Schritt-Erklärung im Vereinsfall

Schritt	Was Jana sagt	Wozu es dient	Was nicht behauptet wird
Beobachtung	„Nach dem Turnier stehen Müllsäcke am Platz, und manche Kinder haben keine Flasche dabei.“	Gemeinsamen, konkreten Ausgangspunkt herstellen	Dass die Ursache oder die Lösung schon feststeht
Begriff	„Wir fragen nach den Zustandsveränderungen des Getränkeablaufs; das nennen wir Wirkung.“	Den Fall präzise einordnen	Dass jede Veränderung positiv ist
Prüffrage	„Bei wem verändert sich was, und woran sehen wir das nach dem Turnier?“	Die Untersuchung an die Gruppe übergeben	Dass eine Kennzahl das ganze Bild zeigt

Eine Erklärung auf Wirkungsbehauptungen prüfen

Aussage im Gespräch	Einordnung	Saubere Formulierung
„Mehrweg rettet das Turnier.“	Übertreibung; weder Maßstab noch Veränderung sind benannt	„Mehrweg kann Abfall verringern, wenn Ausgabe, Rückgabe und Reinigung funktionieren.“
„Wir haben 800 Becher ausgegeben.“	Leistung beziehungsweise Reichweite, noch keine Wirkung	„Wir wissen, wie viele Becher ausgegeben wurden; Rückgabe und Abfallmenge prüfen wir nachher.“
„Alle finden die Pfandrege gut.“	Pauschale, die Unterschiede verdeckt	„Wir holen Rückmeldungen von Gästen und Helfer:innen ein und schauen besonders auf Zugangshürden.“
„Weniger Müll gleicht die zusätzlichen Wege aus.“	Unzulässige Abkürzung; Konfliktfelder müssen sichtbar bleiben	„Wir vergleichen beide Seiten und bearbeiten einen kritischen Nachteil zuerst.“

Der didaktische Prüfkreis

1. **Fall wählen:** Eine Situation, die die Lernenden kennen oder sich präzise vorstellen können.
2. **Beobachtung trennen:** Sichtbares, Daten, Annahmen und Bewertungen nicht vermischen.
3. **Begriff dosiert geben:** Nur den Begriff einführen, der die nächste Frage schärft.
4. **Prüffrage übergeben:** Eine offene Frage formulieren, die ohne Lehrperson nutzbar bleibt.
5. **Nebenwirkungen und Ausschlüsse suchen:** Besonders auf das kritischste Feld achten.
6. **Rückkopplung vereinbaren:** Klären, welche Information eine nächste Entscheidung verändern würde.

Der Kreis ist kein Rezept für Zustimmung. Er ist eine kleine Wirkungsarchitektur für Gespräche: Maßstab, Information, Zuständigkeit und Rückmeldung werden so verbunden, dass aus einer Erzählung eine lernfähige Entscheidung werden kann.

Vertiefung: Verständlichkeit ist keine Verharmlosung

Ein Bild darf vereinfachen, aber es darf nicht lügen. Der Turnierfall macht nicht sichtbar, wie jede Lieferkette, jede ökologische Bilanz oder jede demokratische Beteiligung genau zu bewerten ist. Seine Aufgabe ist enger: Er zeigt, warum die Frage nach tatsächlichen Veränderungen weiter reicht als Preis, Absicht oder Reichweite.

Wenn eine Vereinfachung eine Grenze verdeckt, gehört ein Satz dazu: „Das Beispiel macht eine Logik sichtbar; für die Entscheidung brauchen wir noch Daten zu X.“ Diese Markierung ist didaktisch stark. Sie unterscheidet Modell, Hypothese und Befund. Sie verhindert, dass Lernende die Sicherheit der sprechenden Person mit Sicherheit des Wissens verwechseln.

Vertiefung: Beispiele sind Einladungen, keine Beweise

Ein einzelner Fall kann plausibel machen, warum eine Frage wichtig ist. Er kann nicht allein beweisen, dass ein Instrument überall wirkt. Jana darf aus dem Turnier nicht ableiten, dass jede Mehrweglösung positive Netto-Wirkung erzeugt. Sie kann aber zeigen, welche Bedingungen und Beobachtungen eine solche Aussage erforderlich machen.

Das gilt ebenso für Geschichten über Menschen. Ein Beispiel darf nicht dazu dienen, eine Gruppe als besser, unvernünftiger oder moralisch schwächer darzustellen. Die Wirkungsökonomie betrachtet Folgen von Handlungen und Strukturen, nicht den Wert von Personen. Gute Beispiele lassen Lernenden Raum, eigene Erfahrungen einzubringen, ohne sie zu beschämen.

Vertiefung: Die Quelle gehört in die Erklärung

Quellenklarheit muss nicht wie ein Literaturverzeichnis gesprochen werden. Jana kann sagen: „Die Einkaufszahlen kommen aus unserer Turnierabrechnung. Die erwartete Rückgabequote ist bisher eine Annahme. Zur Frage, wie wir Wirkung unterscheiden, arbeiten wir mit der WÖk-Definition.“ Das macht Herkunft und Reichweite einer Aussage hörbar.

Wenn Quellen fehlen, ist „Das wissen wir noch nicht“ die richtige didaktische Aussage. Ein fehlender Wert ist kein Freibrief für eine schöne Behauptung. Er bestimmt, was nachgefragt, gemessen oder vorläufig markiert werden muss. Gerade in einer Kultur schneller Behauptungen ist diese Offenheit eine Form von Diskursfähigkeit.

Übung: Acht Minuten, eine prüfbare Übergabe

Bereite für einen vertrauten Alltagsfall eine Acht-Minuten-Erklärung vor. Das kann ein Schulweg, eine Beschaffung, ein Vereinsangebot, ein Medienbeitrag oder eine Entscheidung am Arbeitsplatz sein. Verwende nicht den Mehrwegfall aus dem Skript.

1. Beschreibe den Fall in höchstens vier Sätzen, ohne die Lösung vorwegzunehmen.
2. Nenne eine tatsächliche oder erwartete Veränderung und markiere, ob es sich um Wirkung, Wirkungspotenzial oder Wirkungsrisiko handelt.

3. Führe genau einen WÖk-Begriff ein und erkläre ihn am Fall.
4. Formuliere zwei Prüffragen, die deine Zuhörenden später selbst verwenden können.
5. Benenne ein mögliches kritisches Feld, das nicht weggerechnet werden darf.
6. Schließe mit einer Rückkopplungsfrage: Welche Beobachtung würde die nächste Entscheidung ändern?

Bitte eine Person, deine Erklärung nicht mit „gut“ oder „schlecht“ zu bewerten, sondern drei Dinge zu markieren: Was war sofort verständlich? Wo klang eine Annahme wie ein Fakt? Welche Frage konnte sie danach selbst stellen? Überarbeite nur anhand dieser Hinweise.

5. Glossar der Kernbegriffe

Begriff	Arbeitsdefinition für diese Vorlesung	Vertiefung
Wirkung	Tatsächliche Veränderung eines Zustands; zunächst neutral.	Wirkung
Wirkungspotenzial	Begründete Möglichkeit einer Veränderung, nicht ihr bereits belegtes Eintreten.	Wirkungspotenzial
Wirkungsrisiko	Möglichkeit einer negativen oder unerwünschten Veränderung, die vor einer Entscheidung sichtbar gemacht wird.	Wirkungsrisiko
Wirkungskommunikation	Sprache über Wirkungen, die Aussageart, Datenbasis, Grenzen und mögliche Folgen offenlegt.	Wirkungskommunikation
Resonanzraum	Sozialer und medialer Raum, in dem eine Botschaft auf Deutungen, Erfahrungen und Anschlussfragen trifft; kein Nachweis für Wirkung.	Resonanzraum
Diskurskultur	Umgangsform, in der Behauptungen begründet, geprüft und widerprochen werden können.	Diskurskultur
Nichtkompensation	Schutzregel: Schwere negative Wirkung wird nicht durch Vorteile in anderen Feldern verrechnet.	Nichtkompensationsprinzip
Reverse Merit Order	Priorisierungslogik: Das kritischste Wirkungsfeld wird zuerst geschützt und verbessert.	Reverse Merit Order

6. Verständnisfragen

1. Warum ist „Wir haben 800 Becher ausgegeben“ noch keine Wirkungsbehauptung?
2. Welche drei Arten von Aussage trennt Jana mit den Spalten „wissen“, „annehmen“ und „prüfen“?
3. Weshalb ist ein konkreter Fall kein bloßes Schmuckelement am Anfang einer Erklärung?
4. Wie kann eine Multiplikatorin auf die Kostenfrage eingehen, ohne die Wirkungsfrage auf den Anschaffungspreis zu verkürzen?
5. Was würde im Turnierfall Nichtkompensation praktisch verlangen, wenn eine Pfandregel einzelne Jugendliche ausschließt?
6. Woran erkennst du, dass eine Erklärung Menschen befähigt, statt sie nur zu Zustimmung zu bewegen?

7. Warum muss eine verständliche Erklärung ihre Grenzen mitsprechen?
8. Formuliere aus einem dir bekannten Fall eine Beobachtung, einen passenden Begriff und eine Prüffrage.

7. Transferaufgabe

Beobachte in den nächsten sieben Tagen eine Erklärung, die dich zu einer Handlung bewegen soll: eine Information einer Organisation, eine Werbung, eine Besprechung oder einen Social-Media-Beitrag. Halte nicht fest, ob du ihr zustimmst. Halte fest, wie sie aufgebaut ist.

- Welcher konkrete Fall oder welches Bild wird verwendet?
- Was wird als Tatsache gesagt, was ist erkennbar Annahme und was bleibt ohne Datenbasis?
- Welche Wirkung, welches Wirkungspotenzial oder welches Wirkungsrisiko wird behauptet?
- Welche relevante Nebenwirkung oder Gruppe kommt nicht vor?
- Welche eine Prüffrage würdest du ergänzen, damit andere den Fall selbst weiter prüfen können?

Schreibe zum Abschluss eine alternative Eröffnung von höchstens 90 Wörtern. Sie soll keine Lösung verkaufen, sondern zu einer nachvollziehbaren Wirkungsfrage einladen.

8. Quellen / Vertiefung

- Weber, Natalie (2026): Die neue Ordnung des Wohlstands.
- Wök-Referenz: Wirkung und Wirkungspotenzial: begriffliche Trennung von eingetretener Veränderung und Möglichkeit.
- Wök-Referenz: Von Wirkung zu Messung: Daten, Indikatoren und die Grenze zwischen Beobachtung und Steuerung.
- Wök-Referenz: Diskurskultur: prüfbare Öffentlichkeit und der Umgang mit Widerspruch.
- Wök-Referenz: Freiheit, Markt und der Vorwurf der Planwirtschaft: Abgrenzung von Wirkungslenkung, Bevormundung und Planwirtschaft.
- Wirkungspotenzial: Warum Fakten allein nicht wirken: Einordnung von Information, Kontext und Wirkungspotenzial der Kommunikation.
- United Nations (2015): Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development.
- UNESCO: Education for Sustainable Development.

zu machen. Du kannst Beobachtung, Begriff und Prüffrage unterscheiden, ein kritisches Wirkungsfeld benennen und eine Erklärung so abschließen, dass andere mit dem Werkzeug weiterarbeiten können. Für die nächste Vorlesung halte einen Satz bereit, der nach Wirkung klingt. Dort prüfst du, wie aus einer wirkungsvollen Formulierung eine ehrliche Wirkungskommunikation wird.