Anhangverzeichnis

Anhang 1: Schlagworte der Datenbanksuche
Anhang 2: Grafische Darstellung zur Vorgehensweise
Anhang 3: Ausgewählte Vertrauensdefinitionen
Anhang 4: Differentielle Vertrauenstheorie mit ihren Kernmerkmalen
Anhang 5: Drei-Phasen-Modell des Vertrauensaufbaus
Anhang 6: Transaktionales Modell der Lehr-Lern-Situation
Anhang 7: Angebots-Nutzungs-Modell der Unterrichtswirkweise
Anhang 8: Modell der erwarteten Dienstleistungsqualität
Anhang 9: Vertrauenserwartungen der Lernenden an Lehrende
Anhang 10: Vertrauen basiertes Verhalten der Lehrenden gegenüber Lernenden
Anhang 11: Vertrauenserwartungsmodell zur Kategorisierungsbildung
Anhang 12: Kategorisierte Vertrauenserwartungen der Lernenden
Anhang 13: Kategorisiertes Vertrauen basiertes Lehrverhalten
Anhang 14: Vertrauenserwartungen vs. Vertrauen basiertes Lehrverhalten
Anhang 15: Halbstrukturierter Interviewleitfaden
Anhang 16: Verzeichnis der interviewten Personen
Anhang 17: Transkriptionsplan
Anhang 18: Kodierleitfaden
Anhang 19: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 1
Anhang 20: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 2
Anhang 21: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 3
Anhang 22: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 4
Anhang 23: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 5
Anhang 24: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 6
Anhang 25: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 7
Anhang 26: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 8
Anhang 27: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 9
Anhang 28: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 10
Anhang 29: Deduktive und induktive Kategorien der Personen 1 bis 10

Anhang 1: Schlagworte der Datenbanksuche

Folgende Schlagworte bzw. Keywords sind in alphabetischer Reihenfolge bei der Suche nach Journals und weiterer themenrelevanter Literatur in deutscher und angloamerikanischer Sprache eingesetzt worden:

Deutsche Schlagworte	Angloamerikanische Schlagworte
• Beziehung • Beziehungsqualität • Hochschule • interpersonales Vertrauen • Lehrende • Student • Studentin • Studierende • Universität • Vertrauen	• docent • interpersonal trust • relationship • student • teacher • trust • university

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 2: Grafische Darstellung zur Vorgehensweise

Die nachstehende Abbildung verdeutlicht im Sinne eines Inhaltsüberblicks das gedankliche Vorgehen zum Vertrauen basierten Lehrverhalten gegenüber berufsbegleitenden Studierenden an privaten Hochschulen.

1 Einleitung	1.1 Themenrelevanz und Problemstellung 1.2 Forschungsfragen und Vorgehensweise
2 Theoretischer Teil	2.1 Akteure einer privaten Hochschule 2.2 Dienstleistungen privater Hochschulen im pädagogischen Kontext 2.3 Vertrauen in der pädagogischen Studierenden-Lehrenden-Beziehung 2.4 Deduktives Kategoriensystem als literaturbasierter Bezugsrahmen
3 Methode	3.1 Auswahl der qualitativen vor den quantitativen Methoden 3.2 Prinzipien und Gütekriterien qualitativer Forschung 3.3 Auswahl des problemzentrierten Interviews und der Inhaltsanalyse
4 Ergebnisse	4.1 Prüfungsdesign 4.2 Entwicklung des Interviewleitfadens 4.3 Auswahl der zu interviewenden Lehrenden 4.4 Durchführung und Transkribierung der Interviews 4.5 Aufbereitung und Kodierung der Transkripte 4.6 Inhaltsanalyse der Transkripte 4.7 Zusammenfassung und Strukturierung der Kategorien 4.8 Ableitung von Hypothesen
5 Diskussion	5.1 Interpretation der Ergebnisse 5.2 Kritische Reflexion des eigenen Vorgehens 5.3 Gütekriterien
6 Ausblick	6.1 Implikationen für weitere Forschungen 6.2 Implikationen für die Praxis

Quelle: eigene Darstellung

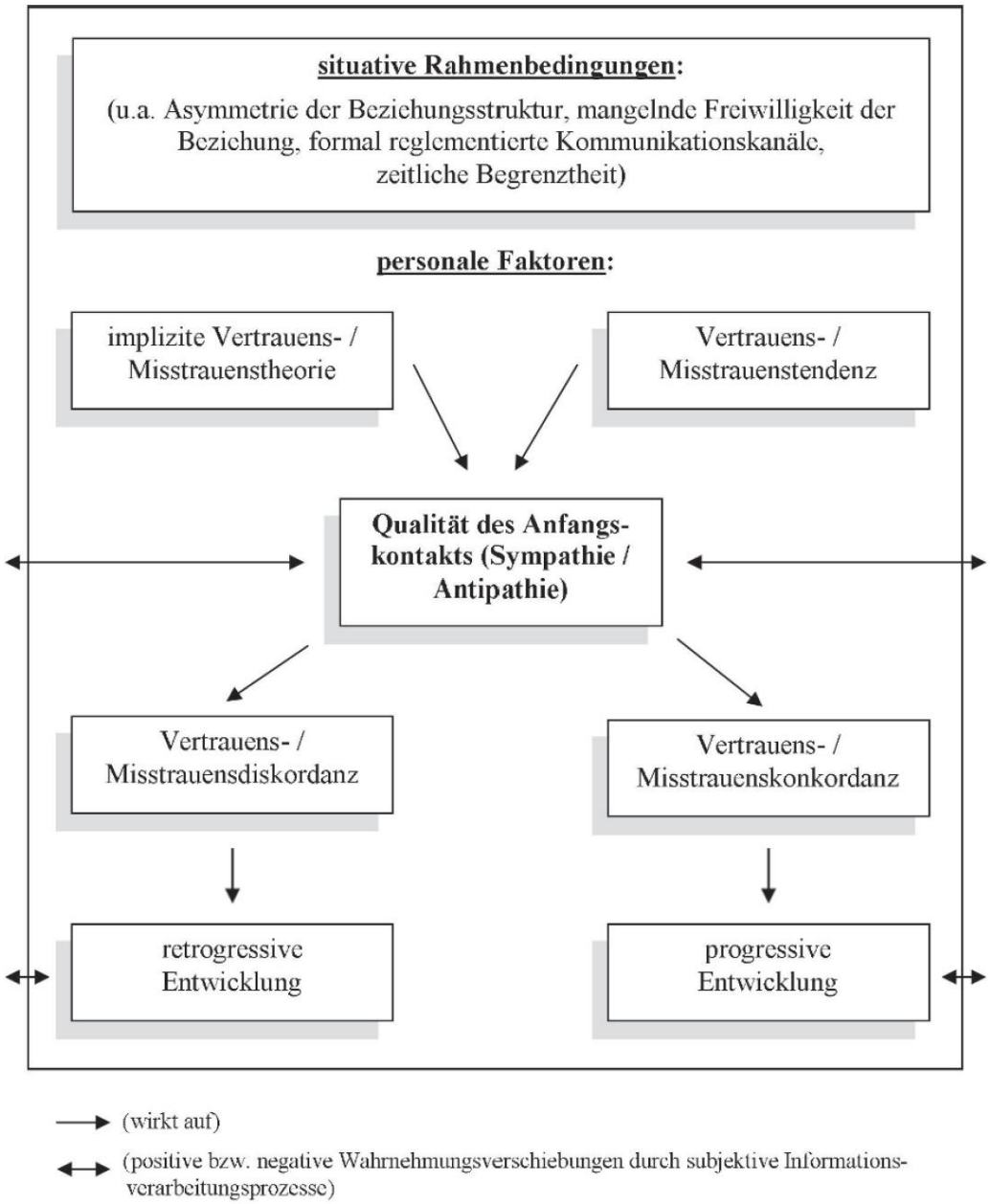
Anhang 3: Ausgewählte Vertrauensdefinitionen

Nachstehend werden ausgewählte Definitionsansätze zum interpersonalen Vertrauen aufgezeigt.

Autoren, Jahr, Seiten	Kognitiv-affektiv orientierte Definitionsansätze zum interpersonalen Vertrauen
Andersen & Kumar, 2006, 522–523	"[Trust] is now increasingly being recognized that emotions play a crucial role in mediating the dynamics of interpersonal interaction. […] A focus on cognition alone is insufficient as trust is inherently emotional […]. Narratives from business life demonstrate that mutual adaptation and the development of trust often occur without a calculative frame in mind […]."
Ennew et al., 2011, 66	"The cognitive form [of trust] serves as a foundation for market exchange in the absence of complete contracting and is fundamentally based on the notion that the trustee will be reliable and honest. The second form of trust is the affective type and is rooted in social psychology and emphasizes the significance of having the trustor's interests at heart. […] We suggest that training to develop product knowledge can be effective in the development of cognitive trust, whereas the development of affective trust requires more of a focus on the development of a detailed understanding of customers and the ability to personalise service delivery."
Mayer et al., 1995, 712	"The definition of trust proposed in this research is the willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party based on the expectation that the other will perform a particular action important to the trustor, irrespective of the ability to monitor or control that other party."
McAllister, 1995, 25	"[…] interpersonal trust as the extent to which a person is confident in, and willing to act of the basis of, the words, actions, and decisions of another."
Ramsey & Sohi, 1997, 133	"Trust in the salesperson: A customer's trust in a salesperson may be defined as 'a confident belief that the salesperson can be relied upon to behave in such a manner that the long-term interest of the customer will be served […]."
Rempel et al., 1985, 95–112, zit. n. Ganesan & Hess, 1997, 440	"The first dimension [of trust], credibility, is based upon a focal partner's intention and ability to keep promises and deals with partner characteristics such as task specific competencies, reliability in the delivery of goods and services, and predictability in terms of job related behaviors. The second dimension, benevolence, is based on the qualities, intentions, and characteristics attributed to the focal partner that demonstrate a genuine concern and care for the partner through sacrifices that exceed a purely egocentric profit motive."
Swan et al., 1999, 94	"Customer trust of the salesperson has two components, affect and cognition."
Valtakoski, 2015, 109	"Cognitive trust, or credibility, stems from the seller's displayed ability to deliver the offer as promised. This component of trust builds on the rational evaluation of the information available about the seller, such as demonstrated product performance or prior behavior of the product seller. In contrast, affective trust, or benevolence, is based on the perceived willingness of the seller to engage in actions that show special affective consideration toward the buyer. Affective trust builds on emotional bonds created between business partners and is further affected by interactions over the relationship lifecycle."

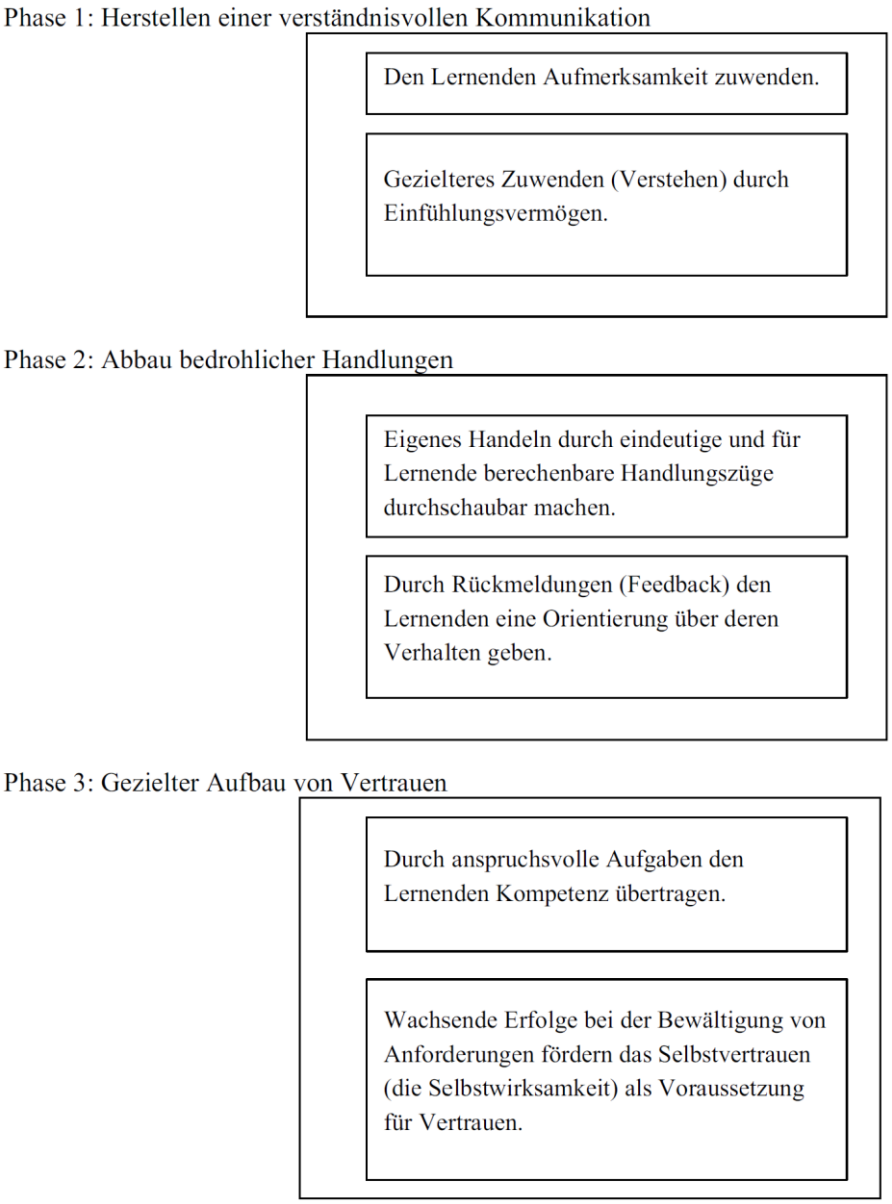
Quelle: eigene Darstellung

Anhang 4: Differentielle Vertrauenstheorie mit ihren Kernmerkmalen



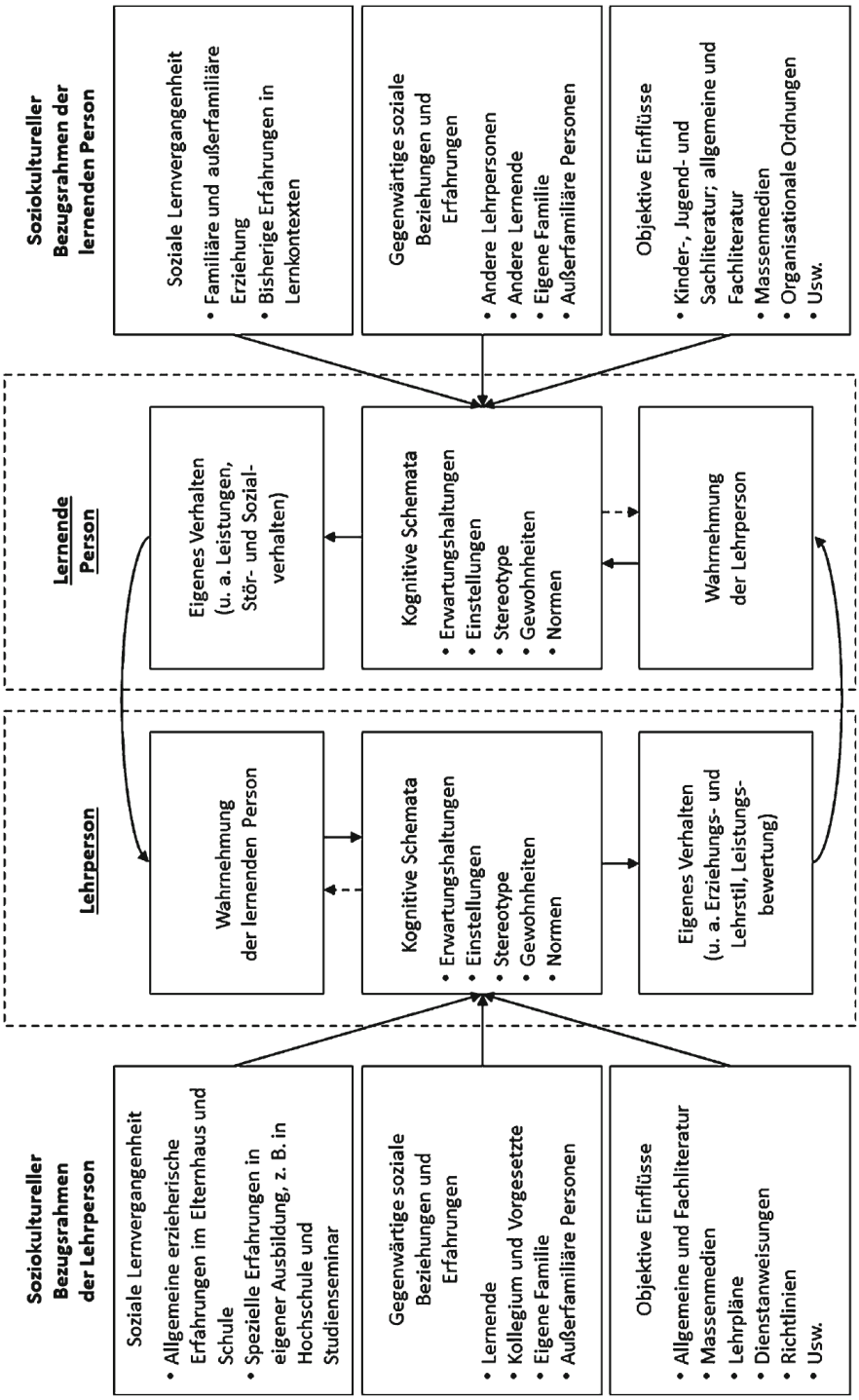
Quelle: Schweer, 2017, S. 530

Anhang 5: Drei-Phasen-Modell des Vertrauensaufbaus



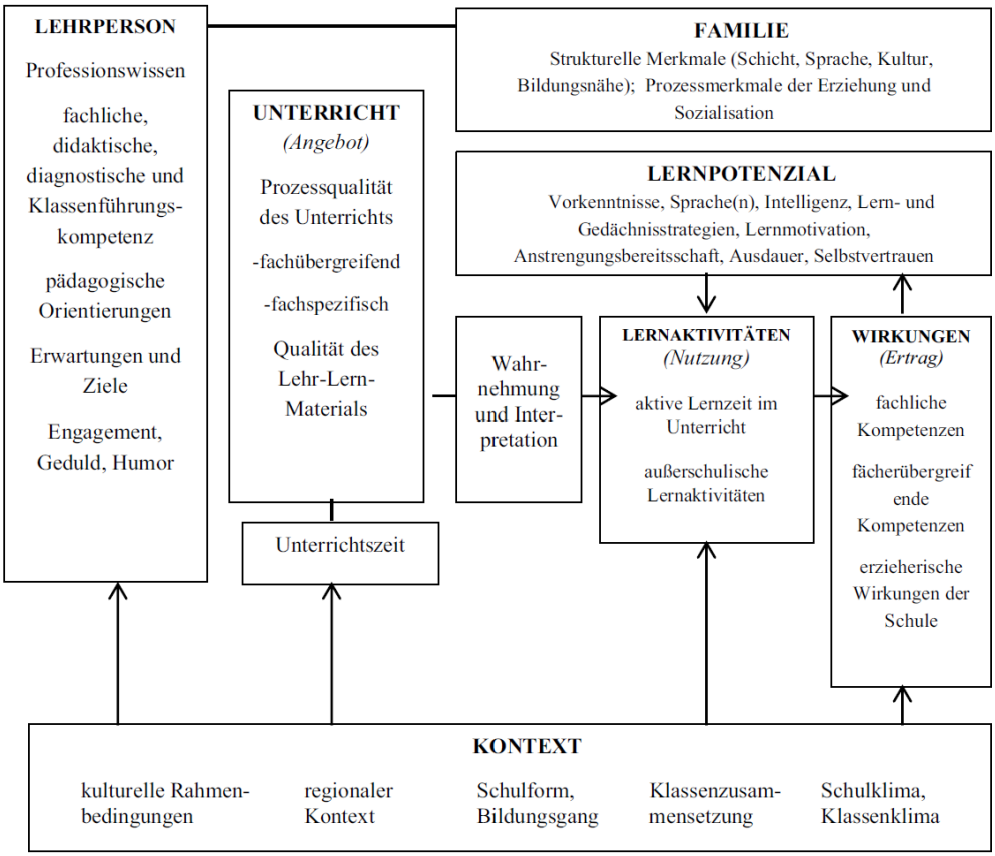
Quelle: Petermann, 2013, S. 112

Anhang 6: Transaktionales Modell der Lehr-Lern-Situation



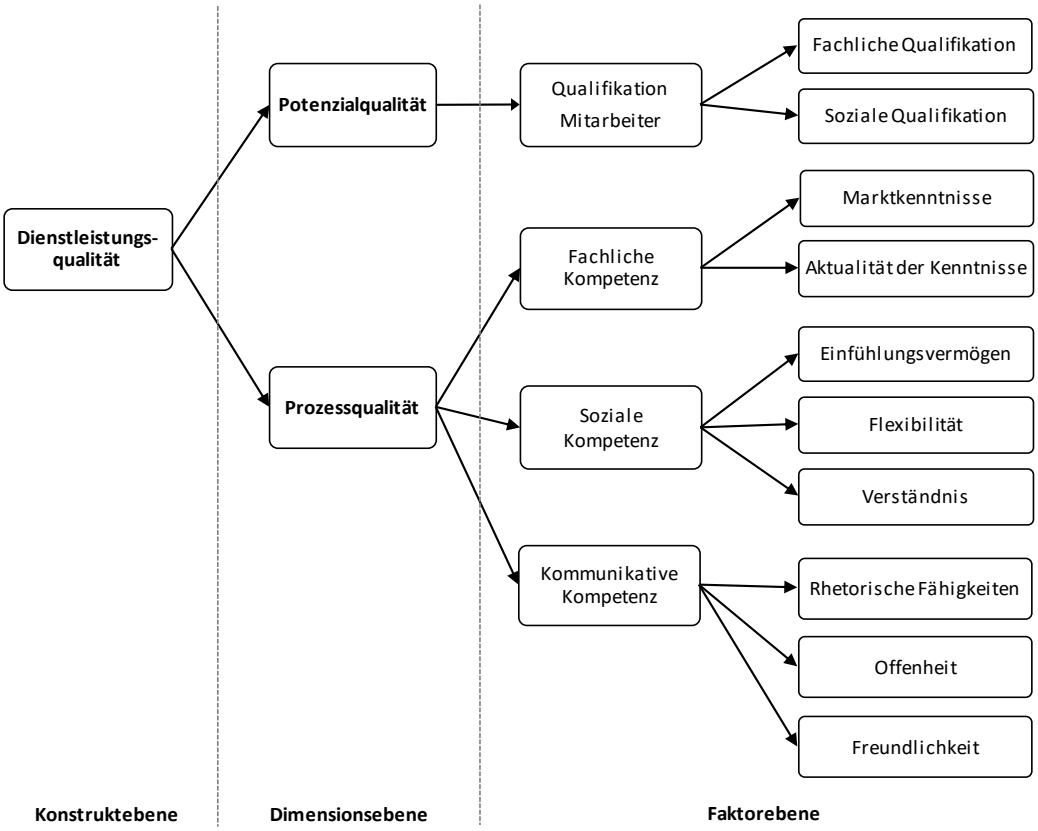
Quelle: In Anlehnung an Nickel, 1985, S. 270

Anhang 7: Angebots-Nutzungs-Modell der Unterrichtswirkweise



Quelle: Helmke, 2014, S. 63

Anhang 8: Modell der erwarteten Dienstleistungsqualität



Quelle: Brady & Cronin, 2001, S. 37

Anhang 9: Vertrauenserwartungen der Lernenden an Lehrende

	Nicht näher kategorisierte Vertrauenserwartungen von Vertrauensgebern an Vertrauensnehmer bzw. von Lernenden an Lehrende	Autoren, Jahr, Seitenangabe im Textbereich															
		Brady & Cronin, 2001	Di Battista et al., 2020	Eckes, 2002, S. 99-114	Grinke, 2022	Hackbart, 2022	Helmke & Schrader, 2021	Hoy & Tschannen-Moran, 1999	Lewicka & Bollampally, 2022	Milankovic & Lentz, 2004	Nerdinger, 2011	Petermann, 2013	Schmitz, 2008	Schweer, 1996, 1997a, 1997b, 1998, 2017	Schweer & Padberg, 2002	Sri et al., 2012	Tausch & Tausch, 1998
1	Achtung und Anteilnahme zeigen				x												x
2	Anerkennung, Akzeptanz zeigen				x												
3	Aufmerksamkeit entgegenbringen											x					
4	auf Ängste und Wünsche eingehen											x			x		
5	aufrichtiges Interesse zeigen				x									x			
6	aufgeschlossen sein													x	x		
7	authentisch sein																x
8	Disziplin zeigen					x											
9	ehrlich, aufrichtig sein				x			x		x				x	x	x	x
10	einfühlsam verstehen				x												x
11	empathisch sein	x			x	x						x					x
12	Engagement zeigen				x	x	x										
13	entgegenkommend sein										x						
14	Erfahrungen vermitteln				x											x	
15	ernst nehmen													x			
16	erreichbar sein										x						
17	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln		x		x				x						x		
18	flexibles Verhalten	x															
19	freundlich sein	x				x											
20	Geduld zeigen						x										
21	Gemeinsamkeiten haben				x												
22	gute Beziehung, Verhältnis fördern				x	x				x							
23	Humor zeigen, Spaß haben				x		x										
24	interessante Vorlesung halten		x			x									x		
25	kommunikativ sein, reden	x			x				x	x	x						
26	Kompetenz, Fachwissen zeigen	x	x	x	x	x	x	x			x			x	x	x	
27	Lösungskompetenz zeigen				x											x	
28	motivieren können		x						x								
29	nett sein				x												
30	Offenheit zeigen	x			x			x	x								
31	Orientierung geben											x				x	
32	Respekt zeigen, als Person akzeptieren													x			
33	sich anvertrauen können				x												
34	sich Zeit nehmen				x									x	x		
35	Sicherheitssignale senden											x	x				
36	Stimmung bewusst machen											x					
37	sympathisch wirken				x					x				x			
38	Unterstützung, Hilfe bieten				x	x			x					x	x	x	
39	verschwiegen sein				x												
40	Verständnis zeigen	x			x						x					x	
41	verständnisvoll kommunizieren								x			x					x
42	warmes Verhalten zeigen			x		x										x	x
43	Wertschätzung zeigen				x												
44	Wohlwollen zeigen		x		x			x		x						x	
45	zugewandt, zugänglich sein					x			x					x	x	x	
46	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein				x			x			x	x				x	

Quelle: eigene Darstellung

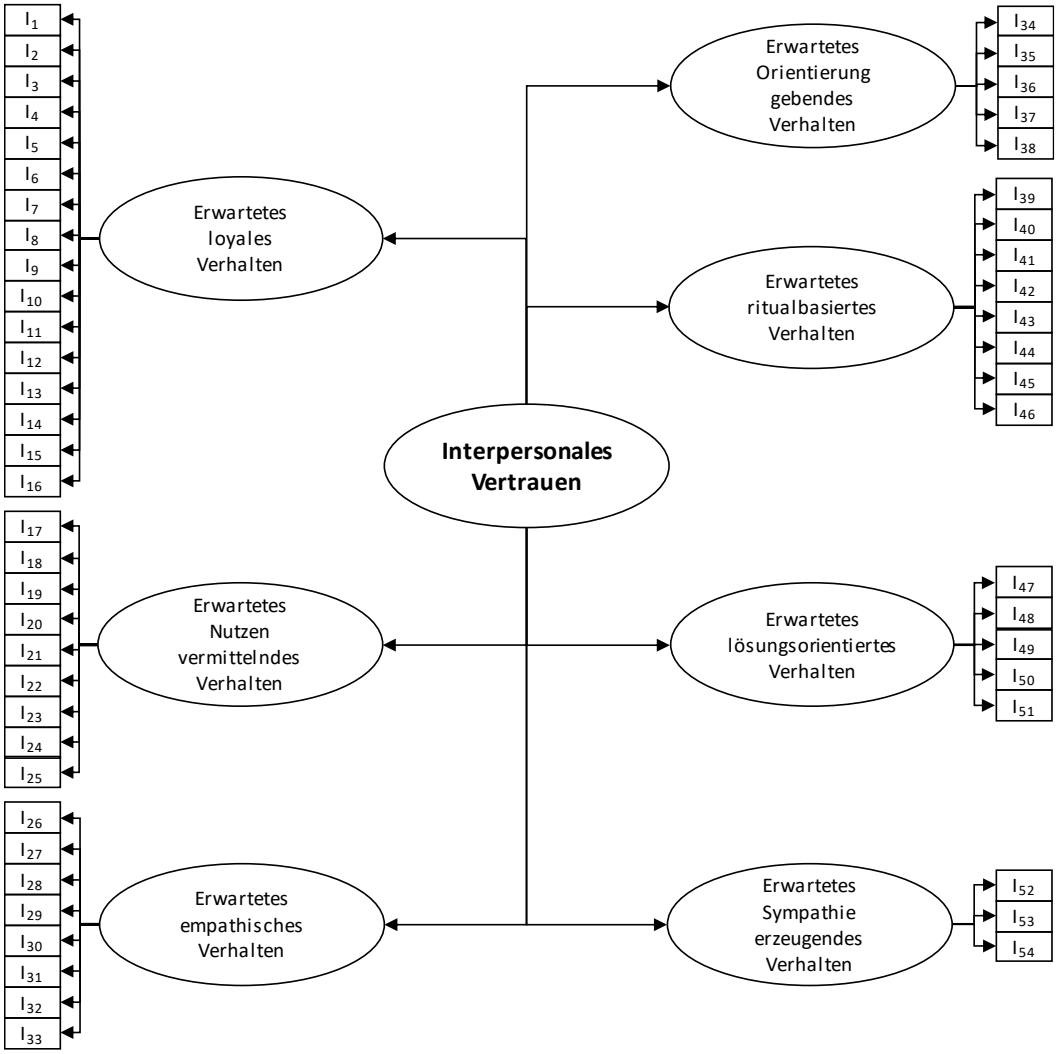
Anhang 10: Vertrauen basiertes Verhalten der Lehrenden gegenüber Lernenden

		Autoren, Jahr, Seitenangabe im Textbereich												
	Nicht näher kategorisiertes Vertrauen basiertes Verhalten der Lehrenden gegenüber Lernenden	Auernheimer & Rosen, 2017	Baumert & Kunter, 2011	Harris & Rosenthal, 1985	Hasselhorn & Gold, 2013	Helmke & Weinert, 1997a	Engelke-Herrmannsfeldt, 2024	Hoy & Tschannen-Moran, 1999	Louis & Murphy, 2016	Meyer, 2017	Pachler et al., 2019	Platz, 2021	Rheinberg et al., 2001	Schweer, 1997b, 1998
1	Aufmerksamkeit entgegenbringen											x		
2	auf Ängste und Wünsche eingehen											x		
3	auf Augenkontakt achten			x										
4	authentisch sein													x
5	ehrlich, aufrichtig sein													x
6	einfühlsam verstehen													x
7	empathisch sein	x												x
8	Engagement zeigen				x				x			x		
9	entgegenkommend sein													x
10	ernst nehmen						x			x				
11	erreichbar sein													x
12	flexibles Verhalten	x												x
13	Förderung des Studienengagements										x			
14	Förderung der Studienkreativität										x			
15	freundlich sein													x
16	Geduld zeigen				x									
17	gemeinsam Problem erfassen						x							
18	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln									x				x
19	gute Beziehung, Verhältnis fördern	x		x				x						x
20	hohe Leistungsanforderungen									x				x
21	Humor zeigen, Spaß haben				x					x				
22	kommunikativ sein, reden	x		x						x				x
23	Kompetenz, Fachwissen zeigen		x						x	x		x		x
24	Lösungskompetenz zeigen						x							
25	Meinung akzeptieren			x										x
26	motivieren können			x										
27	rasche Rückmeldungen geben						x							
28	regelmäßige Sprechstunden anbieten													x
29	Respekt zeigen, als Person akzeptieren									x				x
30	Selbstwirksamkeit fördern										x			
31	sich zeit nehmen													x
32	situierte Lernumgebung schaffen						x		x	x				
33	strukturierte Vorlesung halten					x			x	x			x	
34	sympathisch wirken			x										
35	Themenwechsel weich vermitteln												x	
36	Überwachen des Lernfortschritts								x		x			
37	Unterstützung, Hilfe bieten					x	x			x				x
38	von sich erzählen, zugänglich sein	x						x						x
39	Vorlesungen selber halten													x
40	Wertschätzung zeigen	x		x										
41	Wohlwollen zeigen			x										x
42	zuhören							x						x
43	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein													x

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 11: Vertrauenserwartungsmodell zur Kategorisierungsbildung

Nachstehend wird das reflexive Vertrauenserwartungsmodell zur Kategorisierungsbildung vorgestellt.



Quelle: Eickenberg, 2020, S. 285

Die Kategorien des Vertrauenserwartungsmodells erfüllen, wie untenstehend angezeigt, alle lokalen und globalen Gütemaße, um als reflexives Vertrauenserwartungsmodell angenommen zu werden.

Konfirmatorische Faktorenanalyse		Lokale Gütemaße				
Latente Variablen	Indikatoren	FL (≥ 0,5)	t-Wert FL (≥ 1,645)	IR (≥ 0,4)	FR (≥ 0,6)	DEV (≥ 0,5)
Erwartetes loyales Verhalten	Er ist zuverlässig.	0,8	20,41	0,6	0,9	0,5
	Er ist ehrlich zu mir.	0,7	19,86	0,5		
	Er kümmert sich um meine Beschwerden.	0,8	20,11	0,6		
	Er akzeptiert meine Wünsche.	0,7	24,24	0,5		
	Er akzeptiert meine Entscheidungen.	0,7	-	0,5		
	Er ist aufmerksam.	0,8	20,37	0,6		
	Er geht auf meine Bedürfnisse ein.	0,7	20,26	0,5		
	Er überzeugt mit Taten.	0,7	18,33	0,5		
	Er zeigt Einsatzbereitschaft.	0,8	19,71	0,6		
	Er hört mir aktiv zu.	0,8	20,36	0,6		
	Er sucht bei Konflikten eine für mich faire Lösung.	0,7	20,48	0,5		
	Er ist im Schadenfall besonders gut erreichbar.	0,6	16,33	0,4		
	Er reagiert flexibel auf meine Einwände.	0,7	19,40	0,5		
	Er hat Zeit für mich.	0,8	18,48	0,6		
	Er nimmt mich wahr.	0,8	19,15	0,6		
	Er ist hilfsbereit.	0,7	18,84	0,5		
Erwartetes Nutzen vermittelndes Verhalten	Er erklärt mir meine finanziellen Vorteile.	0,8	23,51	0,6	0,9	0,5
	Er erklärt mir meine finanziellen Nachteile.	0,7	21,70	0,5		
	Er zeigt mir meine finanziellen Chancen mit dem neuen Versicherungsschutz auf.	0,8	24,35	0,6		
	Er teilt mir meine finanziellen Risiken wegen fehlendem Versicherungsschutz mit.	0,7	20,37	0,5		
	Er zeigt meinen Bedarf auf.	0,7	19,99	0,5		
	Er zeigt mir finanzielle Zusammenhänge auf.	0,8	23,63	0,6		
	Er hilft, dass ich finanzielle Nachteile vermeide.	0,7	22,58	0,5		
	Er hilft, dass ich finanzielle Vorteile erhalte.	0,8	21,99	0,6		
	Er gibt mir finanzielle Orientierung.	0,7	-	0,5		
Erwartetes empathisches Verhalten	Er bestätigt mein emotionales Sicherheitsbedürfnis.	0,6	17,58	0,4	0,9	0,5
	Er erkennt meine Kaufbereitschaft.	0,6	17,33	0,4		
	Er hat Einfühlungsvermögen.	0,7	21,29	0,5		
	Er spricht meine Vernunft an.	0,6	17,17	0,4		
	Er spricht mit angenehmer Stimme.	0,7	21,60	0,5		
	Er reagiert wohlwollend auf meine Argumente.	0,7	18,34	0,5		
	Er zeigt Verständnis für mein finanzielles Verhalten.	0,6	17,51	0,4		
	Er hält meinen Blickkontakt.	0,7	-	0,5		

Fortsetzung: Konfirmatorische Faktorenanalyse			Lokale Gütemaße				
Latente Variablen	Indikatoren		FL (≥ 0,5)	t-Wert FL (≥ 1,645)	IR (≥ 0,4)	FR (≥ 0,6)	DEV (≥ 0,5)
Erwartetes Orientierung gebendes Verhalten	Er informiert mich bei Schäden regelmäßig über den Bearbeitungsstand.		0,6	19,36	0,4	0,9	0,6
	Er erklärt mir die gesamte oder teilweise Ablehnung eines Schadens.		0,7	-	0,5		
	Er informiert mich über die Auszahlung von Versicherungsleistungen.		0,7	21,20	0,5		
	Er erklärt mir, weshalb es zur Ablehnung von Vertragsänderungen gekommen ist.		0,9	23,79	0,7		
	Er zeigt mir Lösungen auf, wenn es zur Ablehnung von Vertragsänderungen gekommen ist.		0,9	24,03	0,8		
Erwartetes ritualbasiertes Verhalten	Er erarbeitet mit mir Lösungen meines Anliegens.		0,8	19,48	0,6	0,9	0,5
	Er bespricht mit mir das weitere Vorgehen.		0,8	21,09	0,7		
	Er begrüßt mich und stellt sich vor.		0,7	-	0,5		
	Er ermittelt mit mir mein Anliegen.		0,7	17,80	0,5		
	Er geht auf meine Einwände ein.		0,7	19,58	0,5		
	Er zeigt mir die für mich beste Lösung.		0,7	18,35	0,5		
	Er verabschiedet sich von mir.		0,7	23,33	0,5		
	Er nimmt mit mir die vereinbarte Lösung schriftlich auf.		0,7	17,20	0,5		
Erwartetes lösungs-orientiertes Verhalten	Er bietet flexible Lösungen an.		0,7	19,96	0,5	0,8	0,5
	Er bietet individuelle Lösungen an.		0,7	20,16	0,5		
	Er bietet langfristige Lösungen an.		0,7	-	0,5		
	Er bietet Lösungen mit hoher Qualität an.		0,7	20,04	0,5		
	Er bietet sichere Lösungen an.		0,7	19,70	0,5		
Erwartetes Sympathie erzeugendes Verhalten	Er hat ein gepflegtes Erscheinungsbild.		0,7	-	0,5	0,8	0,6
	Er hat eine offene Gestik und Mimik.		0,8	25,08	0,6		
	Er zeigt gute Umgangsformen.		0,8	24,75	0,6		
Globale Gütemaße	χ^2/df (≤ 4,00): 3,25 (4412,9 / 1356)	GFI (≥ 0,9): 0,9					
	RMSEA (≤ 0,05): 0,04	AGFI (≥ 0,9): 0,9					
n = 1312							

Quelle: Eickenberg, 2020, S. 280–283

Anhang 12: Kategorisierte Vertrauenserwartungen der Lernenden

Kategorisierte Vertrauenserwartungen von Lernenden an Lehrende		Autoren, Jahr, Seitenangabe im Textbereich															
		Brady & Cronin, 2001	Di Battista et al., 2020	Eckes, 2002, S. 99-114	Grinke, 2022	Hackbart, 2022	Helmke & Schrader, 2021	Hoy & Tschannen-Moran, 1999	Lewicka & Bollampally, 2022	Milankovic & Lentz, 2004	Nerdinger, 2011	Petermann, 2013	Schmitz, 2008	Schweer, 1996, 1997a, 1997b, 1998, 2017	Schweer & Padberg, 2002	Sri et al., 2012	Tausch & Tausch, 1998
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**																
	Lösungskompetenz zeigen				x											x	
	Nutzenorientiertes Verhalten																
	Erfahrungen vermitteln				x											x	
	interessante Vorlesung halten		x			x									x		
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	x	x	x	x	x	x	x			x			x	x	x	
	Orientierung gebendes Verhalten																
	Orientierung geben											x				x	
Sozial-kompetenz	**Empathie zeigendes Verhalten**																
	Achtung und Anteilnahme zeigen				x												x
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen				x												
	Aufmerksamkeit entgegenbringen											x					
	auf Ängste und Wünsche eingehen											x			x		
	aufrichtiges Interesse zeigen				x									x			
	einfühlsam verstehen				x												x
	empathisch sein	x			x	x						x					x
	Geduld zeigen						x										
	Humor zeigen, Spaß haben				x		x										
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren													x			
	sich anvertrauen können				x												
	Sicherheitssignale senden											x	x				
	Stimmung bewusst machen											x					
	Verständnis zeigen	x			x						x					x	
	verständnisvoll kommunizieren								x			x					x
	warmes Verhalten zeigen			x		x										x	x
	Wertschätzung zeigen				x												
	Wohlwollen zeigen		x		x			x		x						x	
	zugewandt, zugänglich sein					x			x					x	x	x	
	Sympathie zeigendes Verhalten																
	Disziplin zeigen					x											
	freundlich sein	x				x											
	kommunikativ sein, reden	x			x				x	x	x						
	nett sein				x												
	sympathisch wirken				x					x				x			
	Loyalität zeigendes Verhalten																
	aufgeschlossen sein													x	x		
	authentisch sein																x
	ehrlich, aufrichtig sein				x			x		x				x	x	x	x
	Engagement zeigen				x	x	x										
	entgegenkommend sein										x						
	ernst nehmen													x			
	erreichbar sein										x						
	flexibles Verhalten	x															
	Gemeinsamkeiten haben				x												
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln		x		x				x						x		
	gute Beziehung, Verhältnis fördern				x	x				x							
	motivieren können		x						x								
	Offenheit zeigen	x			x			x	x								
	sich Zeit nehmen				x									x	x		
	Unterstützung, Hilfe bieten				x	x			x					x	x	x	
	verschwiegen sein				x												
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein				x			x			x	x				x	

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 13: Kategorisiertes Vertrauen basiertes Lehrverhalten

Kategorisiertes Vertrauen basiertes Verhalten der Lehrenden gegenüber Lernenden		Autoren, Jahr, Seitenangabe im Textbereich												
		Auernheimer & Rosen, 2017	Baumert & Kunter, 2011	Harris & Rosenthal, 1985	Hasselhorn & Gold, 2013	Helmke & Weinert, 1997a	Engelke-Hermannsfeldt, 2024	Hoy & Tschannen-Moran, 1999	Louis & Murphy, 2016	Meyer, 2017	Pachler et al., 2019	Platz, 2021	Rheinberg et al., 2001	Schweer, 1997b, 1998
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**													
	Lösungskompetenz zeigen						x							
	Nutzenorientiertes Verhalten													
	Kompetenz, Fachwissen zeigen		x						x	x		x		x
	Vorlesungen selber halten													x
	Orientierung gebendes Verhalten													
	hohe Leistungsanforderungen									x				x
	Überwachen des Lernfortschritts								x		x			
	Struktur vermittelndes Verhalten													
	situierte Lernumgebung schaffen						x		x	x				
	strukturierte Vorlesung halten					x			x	x			x	
	Themenwechsel weich vermitteln												x	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**													
	auf Augenkontakt achten			x										
	Aufmerksamkeit entgegenbringen											x		
	auf Ängste und Wünsche eingehen											x		
	einfühlsam verstehen													x
	empathisch sein	x												x
	Geduld zeigen				x									
	Humor zeigen, Spaß haben				x					x				
	Respekt zeigen									x				x
	Wertschätzung zeigen	x		x										
	Wohlwollen zeigen			x										x
	Sympathie vermittelndes Verhalten													
	Förderung des Studienengagements										x			
	Förderung der Studienkreativität										x			
	freundlich sein													x
	gemeinsam Problem erfassen						x							
	kommunikativ sein, reden	x		x						x				x
	sympathisch wirken			x										
	Loyalität vermittlendes Verhalten													
	authentisch sein													x
	ehrlich, aufrichtig sein													x
	Engagement zeigen				x				x			x		
	entgegenkommend sein													x
	ernst nehmen						x			x				
	erreichbar sein													x
	flexibles Verhalten	x												x
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln									x				x
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	x		x				x						x
	Meinung akzeptieren			x										x
	motivieren können			x										
	rasche Rückmeldungen geben						x							
	regelmäßige Sprechstunden anbieten													x
	Selbstwirksamkeit fördern										x			
	sich zeit nehmen													x
	Unterstützung, Hilfe bieten					x	x			x				x
	von sich erzählen, zugänglich sein	x						x						x
	zuhören							x						x
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein													x

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 14: Vertrauenserwartungen vs. Vertrauen basiertes Lehrverhalten

Nachstehend erfolgt eine vergleichende Betrachtung zwischen den literaturbasierten Vertrauenserwartungen der Lernenden an Lehrende und dem literaturbasierten Vertrauen basierten Verhalten der Lehrenden gegenüber Lernenden.

	Vertrauenserwartungen von Lernenden an Lehrende	vs.	**Vertrauen basiertes Verhaltens der Lehrenden gegenüber Lernenden**
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**		**Lösungsorientiertes Verhalten**
	Lösungskompetenz zeigen		Lösungskompetenz zeigen
	Nutzenorientiertes Verhalten		**Nutzenorientiertes Verhalten**
	Erfahrungen vermitteln		
	interessante Vorlesung halten		
	Kompetenz, Fachwissen zeigen		Kompetenz, Fachwissen zeigen
			Vorlesungen selber halten
	Orientierung gebendes Verhalten		**Orientierung gebendes Verhalten**
			hohe Leistungsanforderungen
	Orientierung geben		
			Überwachen des Lernfortschritts
	Struktur vermittelndes Verhalten		**Struktur vermittelndes Verhalten**
			situierte Lernumgebung schaffen
			strukturierte Vorlesung halten
			Themenwechsel weich vermitteln

	Empathie zeigendes Verhalten	**Empathie vermittelndes Verhalten**
Sozial-kompetenz	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	Aufmerksamkeit entgegenbringen
	auf Ängste und Wünsche eingehen	auf Ängste und Wünsche eingehen
		auf Augenkontakt achten
	aufrichtiges Interesse zeigen	
	einfühlsam verstehen	einfühlsam verstehen
	empathisch sein	empathisch sein
	Geduld zeigen	Geduld zeigen
	Humor zeigen, Spaß haben	Humor zeigen, Spaß haben
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	Respekt zeigen, als Person akzeptieren
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	Wertschätzung zeigen
	Wohlwollen zeigen	Wohlwollen zeigen
	zugewandt, zugänglich sein	

Fortsetzung:

	Vertrauenserwartungen von Lernenden an Lehrende	vs.	Vertrauen basiertes Verhaltens der Lehrenden gegenüber Lernenden
	Sympathie zeigendes Verhalten		**Sympathie vermittelndes Verhalten**
Sozial-kompetenz	Disziplin zeigen		
	kommunikativ sein, reden		kommunikativ sein, reden
	nett sein		
	sympathisch wirken		sympathisch wirken
			Förderung des Studienengagements
			Förderung der Studienkreativität
	freundlich sein		freundlich sein
			gemeinsam Problem erfassen
	Loyalität zeigendes Verhalten		**Loyalität vermittlendes Verhalten**
	aufgeschlossen sein		
	authentisch sein		authentisch sein
	ehrlich, aufrichtig sein		ehrlich, aufrichtig sein
	Engagement zeigen		Engagement zeigen
	entgegenkommend sein		entgegenkommend sein
	ernst nehmen		ernst nehmen
	erreichbar sein		erreichbar sein
	flexibles Verhalten		flexibles Verhalten
	Gemeinsamkeiten haben		
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln		Gerechtigkeit zeigen, fair handeln
	gute Beziehung, Verhältnis fördern		gute Beziehung, Verhältnis fördern
			Meinung akzeptieren
	motivieren können		motivieren können
	Offenheit zeigen		
			rasche Rückmeldungen geben
			regelmäßige Sprechstunden anbieten
			Selbstwirksamkeit fördern
	sich Zeit nehmen		sich zeit nehmen
	Unterstützung, Hilfe bieten		Unterstützung, Hilfe bieten
	verschwiegen sein		
			von sich erzählen, zugänglich sein
			zuhören
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein		zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 15: Halbstrukturierter Interviewleitfaden

I. Begrüßung und Vorstellung (geplant: 4 Min.)

- Vorstellung des Interviewers
- Erklärung des Forschungsthemas und des Zwecks des Interviews sowie der zu stellenden Fragen
- Erläuterung der zentralen Fragestellung: Welches Verhalten zeigen Lehrende einer privaten Hochschule, um eine vertrauensvolle Beziehung zu berufsbegleitenden Studierenden aufzubauen?
- Hinweis auf Anonymität, Datenschutz
- Mündliche Einwilligung zur Aufzeichnung des Interviews
- Vorstellung der zu interviewenden Person hinsichtlich Berufsposition und Berufserfahrung

II. Interviewfragen mit Präzisierungshinweisen (geplant 25 Min.)

Fragen		**Präzisierungshinweise**
1.	Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit Studierenden gemacht?	
2.	Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein?	Dienstleister, kundenorientiertes Verhalten
3.	Welche Erwartungen könnten aus Ihrer Sicht Studierende an Lehrende haben?	zugänglich und aufgeschlossen sein
4.	Wie gewinnen Sie im Rahmen Ihres Lehrverhaltens das Vertrauen der Studierenden?	freundlich sein
5.	Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen?	Thema vermitteln können
6.	Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine an Lösungen vermittelnde Lehrperson wahrnehmen?	Klausuraufgaben sowie Probleme lösen
7.	Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine Vorteile vermittelnde oder Nachteile vermeidende Lehrperson wahrnehmen?	Prüfungstipps geben
8.	Was tun Sie, damit Sie Studierenden Orientierung in den Lehrveranstaltungen vermitteln?	Zusammenhänge aufzeigen, Lernziele
9.	Wie gehen Sie für Studierende wahrnehmbar strukturiert vor, um Wissen zu vermitteln?	Reihenfolge der Themenbearbeitung aufzeigen
10.	Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen?	einfühlen und mitdenken können
11.	Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine sympathische Lehrperson wahrnehmen?	offene Gesten, gute Manieren, gepflegtes Äußeres
12.	Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine loyale Lehrperson wahrnehmen?	authentisch sein, sich Zeit nehmen

III. Danksagung und Verabschiedung (geplant 1 Min.)

Anhang 16: Verzeichnis der interviewten Personen

Nachfolgend werden die interviewten Personen P1 bis P10 aufgeführt:

1. Person 1, mindestens 10 Jahre Professorin für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Düsseldorf am 05.05.2025, 11.04 Uhr bis 11.32 Uhr, Dauer: 28 Minuten
2. Person 2, mindestens 10 Jahre Professorin für Psychologie, Interview durchgeführt in Essen am 05.05.2025, 16.04 Uhr bis 16.31 Uhr, Dauer: 27 Minuten
3. Person 3, mindestens 10 Jahre Professorin für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Dortmund am 07.05.2025, 9.04 Uhr bis 9.30 Uhr, Dauer: 26 Minuten
4. Person 4, mindestens 10 Jahre Professorin für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Meerbusch am 08.05.2025, 16.01 Uhr bis 16.25 Uhr, Dauer: 24 Minuten
5. Person 5, mindestens 10 Jahre Professor für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Düsseldorf, 09.05.2025, 9.04 Uhr bis 9.28 Uhr, Dauer: 24 Minuten
6. Person 6, mindestens 10 Jahre Professorin für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Essen, 19.05.2025, 9.04 Uhr bis 9.31 Uhr, Dauer: 27 Minuten
7. Person 7, mindestens 10 Jahre Professor für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Kempen, 19.05.2025, 14.04 Uhr bis 14.35 Uhr, Dauer: 29 Minuten
8. Person 8, mindestens 10 Jahre Professor für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Köln, 20.05.2025, 14.34 Uhr bis 14.56 Uhr, Dauer: 22 Minuten
9. Person 9, mindestens 10 Jahre Professorin für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Düsseldorf, 23.05.2025, 8.34 Uhr bis 8.55 Uhr, Dauer: 21 Minuten
10. Person 10, mindestens 10 Jahre Professor für Wirtschaftswissenschaften, Interview durchgeführt in Köln, 23.05.2025, 15.34 Uhr bis 15.55 Uhr, Dauer: 19 Minuten

Anhang 17: Transkriptionsplan

Interviewer:	Volker Eickenberg
Teilnehmer (anonymisiert):	6 Frauen: P1, P2, P3, P4, P6, P9 4 Herren: P5, P7, P8, P10
Einverständniserklärung:	Alle interviewten Personen haben vor Beginn des Interviews bzw. der Audio-Aufnahme ihre mündliche Einwilligung abgegeben; auf eine schriftliche Einwilligung ist wegen der sensiblen persönlichen Daten und Gesprächsinhalte verzichtet worden
Forschungsethische Sicht:	Hinweis auf Schutz der Privatsphäre erfolgt jeweils vor Beginn der Audio-Aufzeichnung
Aufzeichnung:	Es erfolgt eine digitale Tonaufzeichnung mit einem Gerät, das in der Nähe der Teilnehmer für eine hohe, verständliche Aufnahmequalität platziert worden ist.
Transkriptionsregeln:	Es wird nach Dresing & Pehl (2018, S. 21–23) inhaltlich-semantisch transkribiert, d. h.: • wörtliches, aber nicht lautsprachliches Transkribieren im Schriftdeutsch; • Berücksichtigung umgangssprachlicher Redewendungen; • Dialekte werden ins Hochdeutsche übersetzt; • für die Lesbarkeit des Transkripts werden Interpunktion, Räuspern oder andere Rezeptionssignale geglättet; • Redepausen und emotionale nonverbale Äußerungen werden in Klammern gesetzt; die Sekunden der Redepausen werden in Klammern und mit Punkten angedeutet, d. h. von einer Sekunde (.) bis zu fünf Sekunden (…..); • jeder Beitrag eines Teilnehmers erhält einen eigenen Absatz; • die Teilnehmer werden anonymisiert, z. B. Person 1 bzw. P1, der Interviewer wird mit I gekennzeichnet; • das Transkript hat eine Zeilennummerierung mit einem fünfer Zählintervall.
Interviewprotokoll:	Zur Erfassung von nonverbalen Signalen der interviewten Personen sind handschriftliche Gesprächsnotizen berücksichtigt worden.
Feldzeit:	05.05.2025 bis 23.05.2025
Pausen:	Keine
Dauer:	geplante Dauer: 30 Minuten; die Dauer der Interviews variieren von 19 Minuten bis zu 29 Minuten
Zeitstempel:	Messung zu Beginn und Ende in Minuten
Ort:	Neun Face-to-Face-Interaktion an wechselnden Standorte und eine Zoom-Sitzung

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 18: Kodierleitfaden

Kategorien	Definitionen	Kodierregeln	Farbliche Markierungen in den Transkripten
Lösungsorientiertes Verhalten	Lösungen beziehen sich auf Tipps zu Aufgabenstellungen und Prüfungsleistungen.	Alle Textstellen, die lösungsorientiertes Verhalten aufzeigen	
Nutzenorientiertes Verhalten	Nutzen bezieht sich auf Vorteilsgewinnung oder Nachteilsvermeidung im Studium und im Beruf.	Alle Textstellen, die nutzenorientiertes Verhalten aufzeigen	
Orientierung gebendes Verhalten	Orientierung bezieht sich auf Erklärungen, Informationsweitergabe und Darstellung von Zusammenhängen im Studium und für den Beruf.	Alle Textstellen, die Orientierung gebendes Verhalten aufzeigen	
Struktur vermittelndes Verhalten	Struktur bezieht sich auf Curricula, Skripte, Abläufe, Lehr-Lernprozesse.	Alle Textstellen, die Struktur vermittelndes Verhalten aufzeigen	
Empathie vermittelndes Verhalten	Empathie bezieht sich auf einfühlsames Verstehen der Lernsituation von berufsbegleitend Studierenden.	Alle Textstellen, die Empathie vermittelndes Verhalten aufzeigen	
Sympathie vermittelndes Verhalten	Sympathie bezieht sich auf die Herstellung von Gemeinsamkeiten und wertschätzendem Verhalten.	Alle Textstellen, die Sympathie vermittelndes Verhalten aufzeigen	
Loyalität vermittelndes Verhalten	Loyalität bezieht sich auf ein wohlwollendes und zuverlässiges Verhalten.	Alle Textstellen, die Loyalität vermittelndes Verhalten aufzeigen	

Quelle: eigene Darstellung

Anhang 19: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 1

Beginn:11.04 Uhr

I: So, ich hoffe, dass man mich da noch hören kann, dass das auch gut funktioniert. Gut, das ist erstmal so. Morgen. Hallo, ich grüße Sie. (.)

P1: Hallo. Ja. (..)

I: Okay, dann starten wir mit den Interviewfragen. (..) Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit Studierenden gemacht? (..)

P1: Ja, also klar. Da gibt es eine ganze Bandbreite schon. (.) Bezogen auf Vertrauen oder ganz generell? (..)

I: Ganz generell. (.)

P1: Ganz generell, ja. (.) Also positiv ist natürlich immer, wenn man das Gefühl hat, das interessiert die, die sind dabei und die machen mit und bringen sich ein und können dann auch so einen Link zu dem ziehen, was bei ihnen abläuft, wo sie sagen: Mensch, da sind wir selber gerade dran. (.) Und das ist im Nachhaltigkeitskontext, Gott sei Dank, häufiger der Fall. Dann sagen sie: Wir müssen jetzt auch so eine Corporate Social Responsibility-Auswertung machen und so weiter. Und das sind natürlich positive Erfahrungen. (..) Und negativ ist halt im Grunde das Gegenteil, wenn man das Gefühl hat, da sind jetzt die diese Zoom-Screens der virtuellen Vorlesungen, die sind schwarz. Und wenn man eine Frage stellt, dann muss man erst mal warten und irgendwann erbarmt sich jemand. (.) Man hat das Gefühl: Mensch, da kommt man gar nicht in so einen Flow rein. So würde ich das mal kurz zusammenfassen. (.)

I: Kann ich gut nachvollziehen. (.) Dann stellt sich mir die Frage, welche Bedeutung nimmt denn Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (..)

P1: Es ist generell immer wichtig. Bei uns als private Hochschule noch wichtiger natürlich, weil wir kleinere Klassen haben. Im Grunde zahlen sie ja dafür, dass sie so einen Zugang zu uns als Dozierende haben. Deswegen denke ich, hat das noch mal mehr Bedeutung. (..) Und mir bleibt immer ein Satz hängen. (.) Ich war eine Zeit lang in den USA und mache auch jetzt noch ab und zu noch meine Online-Veranstaltungen, die mir mein damaliger Professor angeboten hat. Und da ging es halt auch darum, was macht gute Lehre aus? (.) So, und da hatten wir auch einen Teilnehmer, der gesagt hatte: Ja, Inhalte sind gar nicht so wichtig. Er meinte: IT'S HOW YOU SHOW UP' (lacht) (..) Also das ist wirklich, wie man auf die anderen zugeht. Und er sagt: Wenn er mal ein bisschen fragt: Ja, wie war das denn? (.) Und wenn er Ehemalige trifft, dann sagen die oft: Ja, das Inhaltliche, das weiß ich schon gar nicht mehr, aber du als Person, du hast mich abgeholt, du hast mich inspiriert. (lacht) (.) Das sind ja junge Leute, die gucken natürlich auch so ein Stück weit halt noch bewusst oder unterbewusst darauf. (.) Und das glaube ich, ist halt ganz zentral, das aufzubauen. Vielleicht sogar für die, für die die Bereitschaft der Aufnahme wichtiger ist als rein inhaltliche Dinge. Deswegen denke ich, kommt dem eine extreme Bedeutung zu. (..)

I: Welche Erwartungen könnten denn Studierende aus Ihrer Sicht an Lehrende haben?

P1: Also in erster Linie natürlich, dass sie fachlich etwas lernen, das ist ja klar. Und dann direkt an zweiter Stelle die Klausur gut zu bestehen. Und an dritter Stelle natürlich schon, sich so ein Stück weit inspirieren zu lassen, sich abgeholt fühlen. (.) Ich erwarte und ich hoffe schon, dass man da eine gewisse Neugierde hat. Das versuche ich auch am Anfang abzufragen. Ich frage am Anfang, warum sie denn hier sitzen. Und es ist auch total legitim zu sagen: Mensch, das ist halt ein Pflichtmodul, und das muss ich abhaken. (.) Aber dann weiß man so ein bisschen, wie die Gruppe tickt. Und ja, dann sage ich natürlich immer: Ich würde natürlich hoffen, für diejenigen, die dies als Pflichtmodul sehen, dass sie natürlich da auch Einiges mitnehmen und sich nachher auch so ein bisschen anstecken und begeistern lassen von dem Thema. (..)

I: Vielen Dank. Und wie würden sie jetzt bei den Studierenden Vertrauen aufbauen im Rahmen ihrer Lehrtätigkeit? (..)

P1: Also auf der einen Seite eine offene Fehlerkultur leben, immer wieder hierzu einladen. Ich habe praktisch nach jeder Vorlesungsrunde immer so Testfragen. Wo ich sage: Da können sie sich selber dran prüfen, und da sollten sie schon sehen, ob sie das verstanden haben oder nicht. (.) Und diese Fragen greife ich dann beim nächsten Mal auf. Und dann mache ich halt immer so eine offene Einladung. In der Regel erbarmt sich dann auch immer irgendjemand und macht das dann. Und das ist, finde ich, immer ganz wertvoll. Das kriege ich auch immer gespiegelt. Also in den Rückläufen, dass das halt sehr hilfreich ist, weil man Dinge dann doch vielleicht noch mal anders verstanden hat. Und das merkt man dann natürlich so ein bisschen eher an diesen. (.) Also eine offene Fehlerkultur, so eine Atmosphäre und auch Begeisterung fürs eigene Fach. Ich glaube, das springt auch über. (.) Ist da jemand, der jetzt selber das total spannend findet? (.) Und natürlich klar, dieses Fachliche, Fachkompetenz und natürlich in dem Bereich halt schon unterwegs zu sein. (..) Dazu zählt, Geschichten zu erzählen, die das irgendwie so ein Stück greifbar machen (..) mit diesen ganzen Geschichten, also sowohl fachlich wie aber auch menschlich. Wenn das idealerweise beides zusammenkommt, ist es natürlich ideal, denke ich. (..) Andererseits fällt mir hierzu noch ein (..) und grundsätzlich würde ich immer auf sowas verzichten: Bei Leuten eine Atmosphäre der Angst oder des Drucks aufzubauen, indem man z. B. Leute einfach drannimmt und sagt so: Jetzt sieht man ja auch die Namen, jetzt sind sie dran. (.) Das mache ich nie. Ich finde, das erzeugt so eine Atmosphäre des Drucks und Angst: hoffentlich nimmt er mich nicht dran oder sie. Und dann hat man so diesen Druck. Dann ist man nicht in der Lage, Dinge aufzunehmen. (..) Es gibt ja auch englische Module, wenn man dann so sehr stark darauf drängt, irgendwie: Jetzt sagen sie mal was oder machen sie was und so weiter. Da ist die Hemmschwelle ja noch größer. Also versuche ich immer zu sagen: Nutzen sie das doch als Chance, ein bisschen Englisch zu sprechen, und jetzt ist das ja ein total freier Raum. Wenn es halt noch nicht so klappt, ist es ja gar nicht schlimm. Das hat ja in dem Sinne gar keine Konsequenzen. Es ist ja keine mündliche Prüfung. (.) Und ich glaube, so eine negative Atmosphäre des Drucks und vor allen Dingen auch solch eine Fehlerkultur ist ganz wichtig. (..) Wichtig ist, wenn man so eine Fehlerkultur aufbaut: Was ist das denn? Das haben wir letztes Mal gemacht. (.) Das erwarte ich, aber nicht, dass das jetzt sitzt, dann hat man natürlich so eine Angstkultur, wo ich einfach sage: Ja, jetzt überlegen sie noch mal, sie können gerne in die Folien gucken und es ist gar nicht schlimm, wenn sie was Falsches sagen. Im Gegenteil, oder? Auch wenn es nicht ganz passt, lernen wir ja alle davon. (.) Und wenn sie etwas anders verstanden haben, als es gemeint ist, haben das

wahrscheinlich noch zwei, drei andere genauso falsch verstanden. (.) Und dann haben nicht nur sie etwas davon, sondern ganz viele etwas davon. Also wenn man diese offene Fehlerkultur lebt, glaube ich, dass man das Gegenteil macht. Und dann gibt es so diese Erwartungen, nämlich die, die sich melden, sagen, wenn man es richtig aufbaut, dann glaube ich, ist da auch mehr Vertrauen. (..)

I: Vielen Dank. (.) Was tun sie, damit Sie als fachlich kompetente Lehrperson wahrgenommen werden? Ist es dann auch das Menschliche oder sind da noch die anderen Punkte? (..)

P1: Beides. Ich glaube beides. Also beides. Ich glaube, wir haben eine sehr gute Intuition zu merken: Ist da jemand, der fachlich drinsteckt? Und natürlich stecke ich nicht in allen Details. Nachhaltigkeit ist ein super komplexes Thema. Und wenn sie da irgendwelche Spezialfragen zu Wasserstoff haben oder so, da muss ich sagen: Sorry, da bin ich raus. Da muss man einen Chemiker oder eine Chemikerin fragen oder sonst irgendwen. (.) Also das meine ich mit offener Fehlerkultur. Ich sage auch ganz klar: Das ist jetzt nicht mein Spezialgebiet. Ich habe halt bestimmte Spezialgebiete, da kenne ich mich gut aus und bei anderen Sachen nicht. Und da können wir ja mal zusammen nachschauen. Also das ist auch ein Stück weit diese offene Fehlerkultur. Und dann ist es natürlich halt (.) das Fachliche, indem man halt Geschichten mit einbringen kann. (.) Ich arbeite sehr viel mit Struktur, ich strukturiere sehr viel. Und ich glaube, das kann man nur, wenn man wirklich tief im Fach drinsteckt. Gerade Nachhaltigkeit ist so komplex, da sind viele auch einfach verloren. (.) Was heißt das jetzt genau? Das bearbeite ich viel mit so einer Struktur, wo ich frage: Wo muss man das denn jetzt einordnen? Wo verorten wir das jetzt? (..)

I: Erstmal vielen Dank. (.) Es ist ja so, manchmal will man ja als Student auch Klausurtipps haben. Manchmal will man ja auch irgendwie die Aufgaben aus der Vorlesung lösen oder andere Probleme lösen. (..) Was tun Sie, damit Studierende sie als eine lösungsorientierte Lehrperson wahrnehmen? (.)

P1: Ich lasse sie auf keinen Fall an den Herausforderungen scheitern. (.) Davon halte ich gar nichts. Ich glaube, das geht nach hinten los, ohne eine Psychologin zu sein. Aber ich habe ja auch zwei Kinder. Wenn das nicht läuft, dann ist das oft negativ. Und selbst wenn man nicht gut ist, aber man hat kleine Erfolge, und die werden gewürdigt, dann hat man Lust /. Wenn man immer nur scheitert, ich glaube, dann schaltet man ab. (.) Also was mache ich? (.) Ich mache viel in dem Bereich, weil ich von mir weiß, klar, die wollen fachlich was lernen, aber die wollen natürlich auch ihr künftiges Prüfungsergebnis bestehen. Das ist ja bei uns allen so. (.) Deswegen mache ich zum einen nach jeder Vorlesungsrunde eine Liste an Testfragen. Und da sage ich immer: Herzliche Einladung an alle, die Testfragen wirklich durchzugehen. Daran sehen sie genau, wenn sie die beantworten können, dann haben sie das gut verstanden und sind gut vorbereitet für die Klausur. Und dann, wie gesagt, wiederhole ich das ja beim nächsten Mal. Das heißt, ich habe doch diesen Wiederholungseffekt. Selbst die, die es nicht gemacht haben, haben dann zwangsläufig den Wiederholungseffekt. Dann gebe ich entweder eine wirkliche gesamte Beispielklausur oder, wenn ich das nicht mache, dann gebe ich auf jeden Fall immer Aufgabentypen, dass sie sich das so vorstellen können. Die gehen wir auch in der letzten Vorlesung durch. Ich wiederhole das immer in der letzten Vorlesung und mache immer wieder Beispiele. (.) Wie würde ich das denn abfragen? (.) Ich mache meistens immer so einen Mix zwischen offenen Fragen und Multiple Choice. Und dann sage ich: Mensch, das könnte man als multiple Choice so abfragen oder das

ist jetzt so komplex, das eignet sich eher als eine offene Frage. (.) Und wenn man das macht, dann fragen die oft, wie würde man das denn jetzt in der Klausur abfragen. Und dann gebe ich das als Beispiel und ich mach fast immer auch bei den Multiple Choice keine Wissensabfragen. Das sage ich denen auch immer: Wir sind halt eine Hochschule. Und nur eine Folie auswendig zu lernen, da haben sie nichts von und da habe ich nichts von, sondern ich versuche das immer in einen Kontext zu setzen. Ich mache so ein kurzes Beispiel. Da reichen ja ein oder zwei Sätze und stelle Fragen: Unter welchem Aspekt ist das denn? Welcher Aspekt oder welche Perspektive der doppelten Wesentlichkeitsanalyse ist das denn? Dieses Beispiel, die, die oder die? (.) Und dann sehe ich ja, ob die das inhaltlich verstanden haben. (.) Also keine Folien auswendig lernen. (...)

I: Ja, das ist ein wichtiger Hinweis. Also erstmal vielen Dank dafür. (.) Was tun Sie, damit Sie Studierenden Orientierung in Ihrer Lehrveranstaltung vermitteln? (..)

P1: Genau. Also, ich habe natürlich wie wir alle immer ein Inhaltsverzeichnis und das zeige ich aber auch immer zu Beginn jeder Vorlesungsrunde, und zwar das gesamte Verzeichnis, dass die noch mal sehen: So letztes Mal haben wir das gemacht, haben wir auch in den Testfragen bearbeitet und dann folgt sozusagen jetzt das nächste Kapitel. Und dann sind ja praktisch immer auch die Lernziele der jeweiligen Vorlesung, die die ja immer als eigene Folie haben und dann gehe ich die noch mal durch und sage, das sind die Lernziele. Und am Ende der Vorlesung haben sie ja dann die Testfragen, die sich natürlich auf diese Lernziele beziehen. So hat man da immer sozusagen eine Gesamtstruktur, wo wir gerade sind. (.) Und auf der anderen Seite gibt es eine Struktur innerhalb der einzelnen Vorlesungsreihe. Und dann arbeite ich viel tatsächlich mit Baumdiagrammen. (..) Ich gebe auch Fragen weiter: Welche Leadership-Konzepte gibt es denn? Wo sind wir da gerade? Wo ist das gerade verortet? (.) Sowas mache ich auch immer ganz gerne. (.) Oder bei Nachhaltigkeit spreche ich von unterschiedlichen Brillen, Perspektiven der Nachhaltigkeit. Bin ich jetzt rein wissenschaftlich unterwegs, dann zählen so die Fakten. Bin ich eher so politisch unterwegs, dann geht es halt auch viel um den kleinsten gemeinsamen Nenner. Man muss sich einigen: Bin ich normativ unterwegs oder ethisch, dann sollten die das halt auch lernen. Dann frage ich immer auch mal, welche Brille man denn jetzt hier gerade aufhat. Wenn ich so argumentiere oder wenn es darum geht, welche Brille denn jetzt nützlich aufzusetzen ist. (.) Also dass die sich innerhalb dieser Strukturen auch bewegen können. (..)

I: Vielen Dank. Sie hatten ja vorhin schon die Struktur angesprochen. Wie gehen Sie für Studierende wahrnehmbar strukturiert vor, Wissen zu vermitteln? (.)

P1: Genau, mit Hilfe der Struktur und dass die lernen zu wissen, wann ich denn welches Konstrukt brauche. (.) Wann ist das sinnvoll? In welchem Kontext macht es Sinn und wo ist es vielleicht fehl am Platze? Und auch wenn Leute diskutieren, wenn ein Part diese reine wissenschaftliche Brille aufhat und der andere eher die politische Brille und man diskutiert über Nachhaltigkeit, dann können sie ewig diskutieren. Dann werden sie wahrscheinlich nicht zu einer Einigung kommen. Da muss man fähig sein, auf eine Metaebene zu springen und sagen: Ja, pass auf, es gibt einfach unterschiedliche Perspektiven und du befindest dich hier, ich befinde mich hier. Wo wollen wir uns da treffen? Und dazu braucht man halt Struktur, um das zu machen. (.)

I: Wenn man jetzt sich mal die Frage stellt, was tun Sie, damit Sie den Studierenden Vorteile vermitteln oder Nachteile zu vermeiden helfen? Und zwar im Sinne eines

inhaltlichen Nutzens, den Sie den Studierenden im Rahmen Ihrer Vorlesung vermitteln. (.)

P1: Ja, natürlich. Also natürlich ist das ja auch ein Herzensthema von mir, dass sie sich für Nachhaltigkeit einsetzen. Und da habe ich natürlich den großen Vorteil, dass das ein Querschnittsthema ist. Das können sie in Marketing im Controlling, Sustainable Finance, das können sie in jeglicher Rolle einsetzen. Egal, wer da vor mir sitzt, kann ich natürlich diesen Transfer leisten. Deswegen ist das ein sehr dankbares Fach natürlich. Und das ist natürlich, was ich mir erhoffe. (.) Klar sage ich auch immer, mir ist klar, alle wollen die Klausur bestehen, das ist so Ziel Nummer eins. (.) Aber darüber hinaus erhoffe ich mir natürlich schon, und das bringen ja dann auch viele mit, dass sie sich überlegen, wie ich das denn in meinem Alltag tatsächlich einbringen kann und wie kann ich dazu beitragen kann, auch wenn ich jetzt nicht in der Nachhaltigkeitsabteilung meines Unternehmens sitze, aber die Gesamtzusammenhänge verstanden habe. (.) Also, das ist mir noch mal wichtig, dass man das mitnimmt, diese Transferleistung, wenn man es möchte und wenn man es nicht möchte, halt das Wissen, das Wissen darüber. (.)

I: Okay, vielen Dank. Wir kommen jetzt so langsam zum Ende. (.) Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (.)

P1: Ja, ja, genau. Ja, ich versuche viele Fragen zu stellen, versuche viel abzufragen. Also wie ich eben auch gesagt habe, dass ich zum Anfang erstmal abfrage: Warum sitzen sie hier? Was interessiert sie? Was möchten sie machen? Und wie gesagt, immer die Einladung auch zu sagen, das ist halt ein Pflichtmodul. Ich sage auch immer: Sie müssen sich gar nichts aus der Nase ziehen. Ich möchte das ehrlich verstehen. Und das ist ja auch total legitim zu sagen, das muss ich jetzt machen und jetzt sitze ich halt hier. Und alles, was ich von diesem Fach will, ist die Klausur zu bestehen. Das ist ja total legitim. (.) Ich stelle halt viele Fragen: Wie ist das angekommen? Oder kennen sie das in ihrem Unternehmen? Wer könnte mal ein Beispiel bringen und Fragen stellen, Feedback einholen? (..) Authentisch sein, glaube ich. Das meine ich auch mit dieser offenen Fehlerkultur, dass man auch noch mal sagt: Mensch, das ist eine total spannende Frage, aber (…) Ganz ehrlich, da geben sie mir mal noch ein bisschen Zeit (.) Entweder nach der Pause oder beim nächsten Mal muss ich mich selber mal umhören, wie das genau läuft oder wie das genau jetzt ist. Da stecke ich jetzt im Detail auch nicht drin. (..) Also eine offene Fehlerkultur scheinbar auch. (.) Also ich lache viel oder lächle viel (lacht). (.) Das scheint ja auch sozusagen dazu beizutragen. Das lese ich zumindest immer in diesen Feedbackbögen. Das ist, glaube ich auch, noch mal so ein bisschen dieses, was ich eben auch gesagt habe: SO HOW YOU SHOW UP? (..) Ja, und ich glaube selber, ich habe einfach diese Begeisterung für das Fach und so Lust, das zu machen. Ich glaube, das spüren die Leute. Das ist, das glaube ich, auch dabei. So, das wären die wichtigsten Punkte, die mir jetzt einfallen. (lacht) (..)

I: Vielen, vielen Dank dafür. (.) Dann die vorletzte Frage: Was tun Sie, damit Sie als sympathische Lehrperson wahrgenommen werden? Also Sympathie im Sinne mit offenen Gesten, und guten Manieren. (..)

P1: Als Empathie (..) viel würde ich sagen, diese mit Abfragen und Feedback zu erreichen. Und Sympathie (.), das geht Richtung Erscheinungsbild und so weiter, da würde ich dann eher sagen, so dass man halt lächelt oder so, ein bisschen Frohnatur und energetisch sein. Viele sagen auch, ich habe so ein hohes Energielevel, was ich mitbringe. (lacht) So, und wenn es das ein oder andere mal passt, ich mache

ich auch mal den ein oder anderen Witz, aber das ist zu viel gesagt, es ist eher eine witzige Bemerkung. So würde ich es vielleicht mal sagen. (.) Humor kann nicht schaden. (.)

I: Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.)

P1: Ja, also, natürlich solche Äußerlichkeiten, ob man pünktlich da ist. Man hat sich vernünftig vorbereitet. Dass, wenn ich sage: Orientieren sich an den Testfragen und so weiter, die ich jedes Mal mache, das sind die Schwerpunkte, dass sie sich auch darauf verlassen können Also die Schwerpunkte, ich mache jetzt für die einzelnen Klausur keine Schwerpunkte, so nicht, aber das sind die Schwerpunkte aus der jeweiligen Vorlesungsreihe und alle praktischen Vorlesungstermine sind bei mir immer klausurrelevant. Nur aus dieser Schwerpunktreihe möchte ich gerne, dass sie das und das mitnehmen. Das ist mir wichtig, weil das ist das, was nachher in der Praxis sozusagen noch mal erscheint, was sie wissen sollten. (.) Ja, und dann finde ich es auch legitim, dass man sich daran orientieren kann und darf. Und ich beschreibe auch immer, wie das aufgebaut ist, von der Struktur her. Ist es jetzt fifty fifty Multiple Choice oder offen oder ein bisschen in die eine oder andere Richtung verzerrt und dann ist das auch so. Also da gibt es dann keine bösen Überraschungen. (..) Oder auch so was, was ich nie mache bei Multiple Choice: irgendwelche grammatikalischen Befindlichkeiten mit doppelter Verneinung oder sowas. Das ist alles totaler Quatsch. Es geht ja nur ums Inhaltliche, wo ich sage, sie können sich auf diese Dinge verlassen. (.) Man merkt ja auch so ein bisschen, was mir wichtig ist. Mir ist z. B. immer wichtig: Nachhaltigkeit ist ein Business Case Es gibt ganz viele Business Cases, Business Argumente für Nachhaltigkeit. Ich möchte das aus dieser rein ethischen Ecke rausbekommen. (.) Natürlich gibt es da viele ethische Argumente. Nur wir müssen es als Business Case begreifen, damit es die Unternehmen auch machen. (.) So, und da können die sich natürlich schon denken, dass das auch natürlich in die Richtung geht, dass die Fragen oder zumindest der Großteil der Fragen sich auch in dem Kontext bewegen werden. Und das ist dann auch so, das denke ich, auch noch mal so Richtung Loyalität, Vertrauen zu nennen. (.)

I: Ja, vielen Dank für das Gespräch. Ich wünsche ihnen eine schöne Woche. (.)

P1: Danke, das wünsche ich ihnen auch. Tschüss.

Ende: 11.32 Uhr

Anhang 20: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 2

Beginn: 16.04 Uhr

I: Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit Studierenden gemacht? (..)

P2: Hm ja, ganz viele. (...) Ich würde sagen, beim Großteil der Kommilitonen, wenn ich jetzt so eine Bilanz ziehen müsste, ich glaube, da ist ein dickes Plus, (.) ja, okay. (..) Ich weiß jetzt nicht, ob sie im Allgemeinen oder spezifisch auf die berufsbegleitenden Studierenden hinauswollen. (..)

I: Das ist komplett egal. Erstmal egal. (.)

P2: Also ich habe auch in staatlichen Hochschulen gelernt. Ich habe auch meine Professur vertreten, ich habe auch bei Sportlern gelernt. (.) Also eigentlich hat es mein Menschenbild immer wieder bestätigt: Grundsätzlich sind Menschen von sich aus auch motiviert und interessiert. Und natürlich gibt es da immer mal so auch einzelne Situationen, wo man sich denkt: Schade irgendwie, doch getäuscht, oder irgendwie doch jetzt etwas ausgenutzt an nacktem Vertrauen oder wie auch immer. (.) Aber grundsätzlich gab es sehr positive Erfahrung, dass man auch Teil eben des Entwicklungsprozesses sein kann und sieht, wie die groß werden. Von daher, das muss ich schon sagen: sehr, sehr positiv. (..)

I: Vielen, vielen Dank. (..) Dann die Frage, die sich daran anschließt: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen insbesondere beim Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (.)

P2: Also ganz zentral. Also ich glaube, Vertrauen ist ja letztendlich in jeder Beziehung wichtig, wo man länger miteinander irgendwie zusammen ist. (.) Also es geht ja um eine Austauschbeziehung. Es geht um Verlässlichkeit, Unvorhersehbarkeit. (.) Das ist eine Rolle, die ist so essentiell für uns als Lehrende. Also das müssen wir als Lehrende erzeugen, also wir sind da so im vorauseilenden Gehorsam, Ich finde, das ist ganz essentiell, dass eine Bindung entstehen kann. Ich glaube, ich habe mich auch ein bisschen damit beschäftigt mit dem Thema und der Rolle von Lehrenden und der Haltung von Lehrenden, wir haben da eine ganz zentrale Wirkung auch, und zwar einfach auf die Studierendenmotivation und auch auf den Erfolg. Die sind schon auch an uns gekoppelt, wie wir mit ihnen agieren, welche Haltung wir zeigen. Und da finde ich, da ist Vertrauen jetzt eigentlich ein ganz zentraler Punkt dieser Bindung, dieses Commitment, was die dann uns gegenüber, auch wenn es nur in der Lehrveranstaltung ist, zeigen, um sich dann eben auch auf eine, vielleicht auch persönliche, fachliche Weiterentwicklung einzulassen. (..) Ja, ganz zentral. (..)

I: Vielen, vielen Dank auch für diese Hinweise. Daran schließt sich die Frage an: Welche Erwartungen könnten aus ihrer Sicht Studierende an Lehrende haben? (.)

P2: Ja, also das ist ja immer eine leichte Klausur. Ja, diese möglichst viel eingrenzen. (..) Ja, nein, das ist so, so glaube ist auch verallgemeinernd auch schwer zu sagen. Ich glaube schon, dass wir diese unterschiedlichen Motivlagen da auch gespiegelt kriegen. (.) Also das, was ich mitkriege. Ich versuche einfach ganz viel auch Erwartungsmanagement zu betreiben im Sinne von, was erwarten sie denn eigentlich hier. Und dann gibt es noch die einen, die denken, dass es machbar sein muss. Vielleicht ist es auch so, dass man das ein bisschen pragmatisch macht. Ein

Nutzenfaktor muss eine Rolle spielen. Aber ich glaube schon, dass bei vielen wirklich das Interesse an einem Thema im Vordergrund besteht. Und bezogen auf ein konkretes Verhalten, wenn Sie darauf jetzt abzielen, den Berufsstand der Lehrenden. Also ich glaube schon, dass Gerechtigkeit eine große Rolle spielt, ja, dass man fair behandelt wird. (.) Man ist ja nicht immer gerecht, aber mit gerecht ist ja auch nicht jeder gleich, sondern auch, wenn jemand besonders benachteiligt ist, aus anderen Bedingungen, dass man dem vielleicht auch einen bestimmten Teil auch eine Bevorzugung geben kann, wenn er jetzt irgendwie eine Einschränkung hat oder sowas. Also dass man da wirklich Gerechtigkeit erwartet. Also das würde ich jetzt aus deren Perspektive, denke ich, erwarten. (.) Und eben auch eine Berechenbarkeit. (..)

I: Daran schließt sich die Frage an, weil Sie auch das Stichwort Verhalten genannt haben: Wie gewinnen Sie im Rahmen ihres Lehrverhaltens, also in Ihrer Vorlesung das Vertrauen der Studierenden? (..)

P2: Das ist mir ganz wichtig, letztendlich, wie gesagt. Ich will schon im besten Fall auch, dass die bei mir andocken können, weil man eine gewisse Zeit braucht, eine gewisse Bindung auch an eine Person, glaube ich, um eine Motivation zu erhalten. Also das Thema kann motivierend sein. Aber ich glaube schon, ein Thema muss auch von der Person getragen werden, auch dieses Setting. Also, ich mag ja Ruth Cohn mit ihrer themenzentrierten Interaktion. (.) Ich weiß nicht, ob Ihnen das was sagt. Sie sagt, dass in so einen Rahmen der Mensch immer zu integrieren ist und eben auch Transparenz bestehen soll. (.) Also mir ist das ganz wichtig. Ich versuche sehr authentisch zu sein in meiner Rolle, in der ich ja auch Mensch bin. Aber ich bin natürlich auch nicht /. Also ich lasse da auch nicht meine privaten Geschichten ab, aber ich bin als Mensch da und nicht als Lehrkörper mit einer Rolle, sondern ich bin da auch als Mensch vertreten, um das Vertrauen zu erzeugen, zu gewinnen. Also ich versuche sehr, sehr viel auch zu konkretisieren, was ich zum Beispiel an Bewertungskriterien habe. Das versuche ich sehr stark zu operationalisieren, was nicht so einfach ist und das dann auch wirklich konsequent sein muss, um wirklich fair zu arbeiten gleich zu bewerten. Also da gebe ich mir schon viel Mühe, dass ich das auch sehr transparent mache, gerade dort, wo jetzt die Dinge nicht so gut gelaufen sind. Ich versuche, viel Feedback zu geben, um da eben auch zu zeigen, dass das auch einen Effekt hat, wenn ich mich hier auf eine gewisse Weise als Studierender verhalte. Dann gibt es auch eine Rückmeldung und dann kann ich mich noch weiterentwickeln. (..)

I: Ja, also erstmal vielen Dank dafür. (.) Jetzt ist meine Frage: Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als fachlich kompetente Lehrpersonen wahrnehmen? (..)

P2: Das ist auch eine spannende Frage. Das finde ich auch ganz schön schwierig zu beantworten. Wir hatten in unseren Bewertungsevaluationskriterien ja den Punkt, dass die Studierenden die Kompetenz der Lehrenden einschätzen. Das genau das ist jetzt mein Punkt. Also ich versuche natürlich schon einfach die Lehre, die ich mache, so gut zu unterfüttern, dass das nicht nur mein Bauchgefühl ist, sondern einfach wissenschaftlich orientiert ist, um zu zeigen, dass ich da mich auskenne. Das ist zwar nicht immer so der Weg, aber ich versuche trotzdem immer, sie so ein bisschen abzuholen. Also die Idee ist ja auch, obschon alle unterschiedlich sind, sie auch abzuholen, zum Beispiel beim Übersetzen von Fachwörtern. Also, ich versuche schon einerseits zu zeigen, wo es eigentlich jetzt im Lehrbuch steht. (.) Aber was bedeutet das denn für den Transfer und an welchen Stellen im Kopf muss ich

denn jetzt hier andocken, damit das überhaupt verstanden werden kann? (.) Das ist, was ich meine. (.) Wir kennen das aus meinem eigenen Studium, als wir Methodenlehrer hatten. Da hatte ich das Gefühl, der Professor schwebt irgendwie drei Ebenen über uns. Der kriegt überhaupt nicht den Weg. Also der hat so eine krasse Sachlichkeit, die auch sehr spannend ist. Und das ist eigentlich für mich sowas, das will ich eigentlich nicht erzeugen. Gerade weil ich diese Meriten gesammelt habe, weiß ich ja, das macht eigentlich gar nicht so viel. Was wichtig ist, dass man es an die Frau und den Mann bringt. Und das versuche ich tatsächlich so ein bisschen, das kann manchmal dazu führen, dass die Studies mich auch ein bisschen unterschätzen in meiner Kompetenz. Das kann schon sein. Aber das hebt sich meist relativ schnell auf, wenn die ein bisschen mehr Erfahrung im Studium haben. Sie merken dann schon, dass man da nicht Dinge erzählt, die zumindest so stimmen, wie das in dem Buch steht. (..)

I: Daran schließt sich noch eine weitere Frage an. Es geht ja auch darum, dass häufig Studierende an Lösungen interessiert sind. Wenn man Lösungen in Richtung Klausurtipps, aber auch im Seminar Seminaraufgaben gelöst haben will oder grundsätzlich Probleme lösen möchte, was tun Sie, damit Sie als Person, als Lösungsgeberin verstanden werden? (.)

P2: Also ja, das ist auch spannend. Also ich habe ja auch eine Beratung und eine Ausbildung als systemische Beraterin. Da ist für mich was hängen geblieben, da habe ich auch was für meine Lehre mitgenommen. Die Lösung liegt immer auch im System. Wenn ich also viele Lösungen vorgebe, nimmt es den anderen die Gelegenheit, sich den Lösungsweg selber zu erarbeiten. Also kriegen die natürlich von mir ein Feedback und mögliche Musterantworten, zum Beispiel eine Musterklausur. Ich versuche schon, dann den Weg ein bisschen offener zu lassen. Also ich sehe mich nicht unbedingt als diejenige, die die jetzt die Lösung für alle hat, sondern es gibt ganz oft ganz viele Wege zu lernen. Ja, ich glaube das. Wenn das in die Köpfe reinkommt, dann lockt man nämlich auch da noch mal mehr an. Und ich habe das selber auch in meiner Promotionszeit erlebt. Ich hatte da einen Doktorvater, der hat das auch so gemacht. Das ist nicht immer schön. (.) Es ist immer einfach, wenn jemand dann gleich die Lösung auf dem Präsentierteller hat, aber ich habe das meiste in meinem Leben dadurch gelernt, dass man mir die Freiheit gegeben hat, dass es auch mal unbequemer sein kann, dass man erst mal ein bisschen selber kochen muss. Ja, dass man so ein bisschen diese Unsicherheiten erlebt und dann den Erfolg daraus zieht. Ich habe das ja selber gemacht, also das ist eigentlich vielleicht so eine Mischung, die am Anfang vielleicht noch ein bisschen mehr an die Hand zu nehmen auch und Lösungen und Lösungsantworten zu geben. Aber oft ist es ja so komplex, was wir hier forschen, dass es eigentlich viele Wege gibt. (..)

I: Vermitteln sie den Studierenden auch irgend so was wie einen Nutzen? Also die Frage wäre jetzt auch: (.) Was tun Sie, damit Sie als Lehrperson wahrgenommen werden, die Vorteile vermittelt oder die Nachteile zu vermeiden hilft? (.)

P2: Klar ja, also auf jeden Fall. Also ich glaube, das wäre also letztendlich für mich sinnlos, für mich. Es gilt immer deutlich zu machen, wofür braucht ihr das. Das ist für mich das Ziel. Es ist manchmal der Weg ein bisschen weiter. Ich mache viel in Grundlagenpsychologie. (.) Allgemeines Beispiel: Was ist die Amygdala? (.) Das muss man natürlich erstmal ein bisschen erklären, warum ist das jetzt wichtig. Diesen Weg gehe ich auch gerne mal ein bisschen länger, um einfach zu zeigen, warum wir uns jetzt damit beschäftigen müssen, auch um den Angstkreislauf im Gehirn zu

zeigen. Also das ist für mich eigentlich das Ziel, dass die Studies dann, wenn sie irgendwann im Job sind, sich irgendwann daran erinnern: Oh ja, stimmt, da war ja was, und das kann ich jetzt hier anwenden. Also, das ist, glaube ich, auch der Punkt, wenn es nicht sinnhaft ist, wenn also die Sinnhaftigkeit des Lernstoffs nicht erkannt wird, dann wird es vergessen. Es ist also gut für einen selber, irgendwie eine inhaltliche Relevanz im Sinn zu haben. (..)

I: Das ist, das ist spannend, was sie da sagen, weil damit schließt sich fast der Kreis zu ihrer Fachkompetenz, die sie ja vermitteln. (.) Welche Struktur oder Orientierung wollen Sie den Studierenden im Studium mitgeben? (.)

P2: Ja, ja, also ich glaube schon, dass ich ganz viel Struktur einsetze, weil ich selber ein sehr strukturierter Mensch bin, (lacht), um die Komplexität ein bisschen abzubauen. Das geht auf die Metaebene, um natürlich auch diese Strukturierungsfähigkeit weiterzugeben. Also, in diesem Wust des empirischen Arbeitens und Originalstudien lesen, muss man sich einfach wirklich Strukturen und auch Prozesse aneignen, wie man sich gut Wissen ja selber auch aneignen kann. Also wirklich diese Strukturbildung als Strategie, um ein Gerüst an arbeits- und organisationspsychologischem Know-how zu haben, worauf man dann wirklich in jeder Situation auch zurückgreifen kann, wenn man einen Job und das Thema hat, wenn man es braucht. Neben diesem Fachlichen glaube ich, ist mir immer auch eine Art von Haltung wichtig. Für Psychologen ist das wichtig. Alles andere rückt dann ganz oft nach hinten. Also wenn ich eine Grundhaltung habe: Ich sehe jeden Mensch, so wie er ist, als in Ordnung an. Du bist in Ordnung. Aber auch mich eben als Teil einer Kultur des Wissens zu sehen. Aber hierzu zählt auch, die Welt kritisch zu sehen, dass man Methoden an die Hand kriegt, dass man durch diese vielen, vielen Informationen, die wir haben, auch strukturiert klarkommen kann. (..)

I: Ja, vielen Dank. Aber da sind wir schon fast bei der nächsten Frage. Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (.)

P2: Ja, also ich glaube, ich bin einfach ein empathischer Mensch. Das wird mir sehr oft gespiegelt. (lacht) Ich glaube, als Psychologe ist das auch wichtig. Ich ziehe auch Menschen eher an, die so eine Empathie erleben und für die das einfacher ist. Und ich benenne das auch und ich versuche auch, mich in ganz vielen Alltagsbeispielen in die Welt der Studis reinzuversetzen. Also ich rede ganz viel mit denen auch über Prüfungsangst. Und wir haben momentan auch ein großes Thema Studierendengesundheit, die ich wirklich auch aus meinem eigenen Interesse verfolge. Ich will ja auch verstehen, wie diese jungen Menschen sind. Was sind so deren Themen? Wo stecken die gerade? Und ich glaube, das ist so eine Form von Empathie. Und bin dann irgendwie bei ihnen. Also ich glaube schon, dass ich das suggerieren kann: Wenn sie ein Problem haben, kommen Sie zu mir. Es funktioniert zumindest, dass ganz viele dann auch Rückfragen stellen, nicht immer im Großen. Aber sie kommen zu mir, sie suchen Kontakt und manchmal erzählen sie mir auch Dinge. Das ist meine Haltung, die Haltung aus der Beratung: Ich bin so in Ordnung, wie sie es sind, aber wir machen hier so einen gemeinsamen Lernprozess, wir entwickeln das weiter. Ich glaube schon, dass das im Sinne der Empathie dann auch anklingt bei den anderen und dass sie das merken. (..)

I: Ja, vielen Dank. Jetzt sind wir schon bei der vorletzten Frage: (.) Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine sympathische Lehrperson wahrnehmen? Im Sinne von offenen Gesten und guten Manieren, sage ich jetzt mal. (.)

P2: Also ich bin dann mit Gesten und so, das ist ja immer das Innere. Das Äußere zieht dem Inneren hinterher. (.) Ich bin ganz großer Gegner von überzüchteter Rhetorik und Gestik. Bei mir ist es, glaube ich, das Authentische. Bei mir ist es auch immer sehr lebendig, weil ich vielleicht nicht gerade immer so kontrolliert die Hände in der Merkel-Raute halte. (.) Und dann ich bin da halt, glaube ich, auch immer relativ aktiviert. Und das merkt man mir wahrscheinlich dann auch an. (.) Und Sympathie? (.) Ja, gut, also mir wird oft gesagt, ich lächle sehr viel. Vielleicht ist das so. Aber ich habe einfach eine positive Grundeinstellung. Vielleicht ist das ja auch schon ein Faktor der Sympathie. Was wirklich sympathisch ist? (.) Lächeln ist ja sowas, ja, Offenheit, ja, und vielleicht auch diese Rolle, die wir da haben, die so exponiert ist und immer so über allem schwebt. Ich versuche das eigentlich nicht zu sehr in so eine Hierarchie zu ziehen. Sie sollen schon auch wissen, die müssen Respekt vor mir haben. Manchmal lädt das auch eher dazu ein, dass das erstmal so auf Augenhöhe wahrgenommen wird, das ist es ja dann auch nicht, aber dass man so nahbar ist als Mensch. Ich glaube das vielleicht so ein Punkt. (..)

I: Ja, vielen Dank. Dann zum Schluss. (.) Was tun Sie, damit die Studierenden sie als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.)

P2: Ja, loyal, da sind wir ja auch wieder beim Vertrauen letztendlich, denke ich. Wichtig ist, dass sie sich auf mich verlassen können. Ich habe morgen so einen Bibliotheksausflug. Manche kriegen das ja doch nicht so auf die Reihe mit der Literatur. Ich muss dann sagen: Denkt bitte dran, morgen ist der Bibliotheksausflug. An einigen Stellen muss ich ein bisschen mitdenken, wenn wir das jetzt auf die berufsbegleitenden Studierenden eingrenzen. (..) Also Konsistenz im Verhalten erzeugt Loyalität. Also ich versuche, mit allen Menschen irgendwie gleich gut umzugehen. Es ist aber nicht so, dass ich irgendwie augenscheinlich Lieblinge habe. Wenn man loyal ist, sollte man vielleicht auch mal so ein bisschen über Strukturen sprechen. Wir haben ja zum Beispiel auch Dinge, da können wir als Lehrende gar nichts für. Vielleicht sollten die da noch mal so ein bisschen ermutigt werden: Da könnt ihr da noch mal hin. Es geht überhaupt nicht gegen euch als Studierende. Wir könnten da einfach ein bisschen die Systeme transparent machen, das heißt: Die Studie ist jetzt einfach mitzunehmen. Es gibt Gründe, warum das jetzt so ist und warum wir jetzt so eine Form von Prüfungsleistungen müssen. Dies sollte im Sinne von Partizipation geschehen, auch um Informationen mitzunehmen. (..)

I: Also wunderbar, haben sie vielen, vielen Dank. Damit sind wir auch schon durch und ich kann ihnen eigentlich nur noch wünschen, dass sie sich beruflich noch gut weiter entwickeln werden. (..)

P2: Schauen wir einfach mal. Vielleicht ändert sich das ja auch. Ein paar Jährchen habe ich ja noch. (..)

I: Alles Gute. (.)

P2: Ja, ebenso alles Gute für Sie. Tschüss, machen Sie's gut, Tschüss.

Ende: 16.31 Uhr

Anhang 21: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 3

Beginn: 09.04 Uhr

I: Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit Studierenden gemacht?

P3: Speziell mit den berufsbegleitenden Studierenden kann ich die Verbindlichkeit ansprechen. Meine berufsbegleitenden Studierenden haben keine Schwierigkeiten, Deadlines einzuhalten. Sie haben keine Schwierigkeiten, pünktlich zu den Terminen zu erscheinen und bringen durch die Berufserfahrung diese Verbindlichkeit im Regelfall mit. Das sehe ich sehr positiv. Das kenne ich von Studierenden auch ein bisschen anders. Gerade vielleicht direkt nach dem Abitur ist das Thema Pünktlichkeit, Verbindlichkeit, Selbstorganisation deutlich schwieriger. (.) Und ich habe da sehr viele gute Erfahrungen gemacht, dass meine berufsbegleitenden Studierenden da sehr gut aufgestellt sind. (..)

I: Okay vielen Dank. (.) Dann zur nächsten Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (.)

P3: Ich denke durchaus, dass Vertrauen relativ wichtig ist, speziell in Bezug auf die Abschlussarbeit. Die Abschlussarbeit stellt für viele eine große Herausforderung dar, löst Ängste aus, wenn es darum geht, dass die Studierenden natürlich auch sich wünschen, erfolgreich zu sein. Und im Regelfall versuchen die Studierenden, sich auch jemanden zu suchen, wo sie ein bestimmtes Vertrauen schon haben, den sie schon kennen, durch Lehrveranstaltungen, wo sie sich gut aufgehoben und gewertschätzt fühlen, um sich dann entsprechend auch begleiten zu lassen. (..)

I: Ja, vielen Dank dafür. (.) Welche Erwartungen können aus Ihrer Sicht Studierende an Lehrende haben? (.)

P3: Die Studierenden können von den Lehrenden durchaus erwarten, dass sie erstens gewertschätzt werden, dass zweitens auch das Engagement gesehen und wahrgenommen wird, dass wir als Lehrende natürlich auch unsere Aufgaben erfüllen, also was jetzt auch die Erfüllung von Deadlines angeht, das heißt die Beantwortung von Fragen und Begleitung, und zwar gerade dann, wenn die Studierenden vielleicht irgendwo mal ein bisschen gestrandet sind, und dass wir die abholen können. Und das, finde ich, gehört auch zum Lehrendenberuf dazu, dass wir da unterstützend tätig sind. (..)

I: Ja, vielen, vielen Dank. (.) Dann zur Frage: Wie gewinnen Sie im Rahmen Ihres Lehrverhaltens das Vertrauen der Studierenden? (.)

P3: Zunächst versuche ich, meinen Studierenden ganz transparent aufzuzeigen, was ich von meinen Studierenden erwarte. Ich habe durchaus ja meine Leitplanken, die die Hochschule mir vorgibt, was zum Beispiel die Form der Prüfungsleistung angeht, was die zeitliche Ausgestaltung angeht. Ich erkläre auch ziemlich viel, warum ich mich für eine bestimmte Vorgehensweise entscheide, was zum Beispiel den Abgabetermin einer Hausarbeit angeht, wie ich mir auch Kleinigkeiten und wie ein Upload vorstelle. Gelegentlich schreibe ich für meine Studierenden auch ein FAQ, sodass die Studierenden auch mal nachlesen können: Mensch, wie war das denn? Ich finde, Transparenz ist sehr wichtig, damit die Erwartungshaltung klar ist. Und

dann versuche ich, Verbindlichkeit zu schaffen, indem ich mich auch an die gesetzten Spielregeln halte. Das ist mir ganz wichtig, dass ich einerseits transparent zeige, was erwarte ich von den Studierenden, und andererseits aber auch zeige, was dürfen die Studierenden von mir erwarten, um da so eine Gleichförmigkeit zu zeigen. Und spätestens, wenn die Studierenden das ein- oder zweimal bei mir in der Lehrveranstaltung mitgemacht haben und auch verstanden haben, dass diese Verbindlichkeit eben auch in meine Richtung gilt, dann schafft das durchaus eine Vertrauensbasis, die mir dann auch bei der Betreuung der Abschlussarbeiten entgegengebracht wird. (..)

I: Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen? (.)

P3: Ich versuche, mich auf alle Lehrveranstaltungen vorzubereiten. Das gilt insbesondere, wenn ich neue Module übernehme. Jeder Lehrende hat natürlich Module, in denen er sich naturgemäß sehr gut auskennt, wenn die jetzt eng mit Promotionen oder mit dem eigenen Studium verbunden sind und sicherlich auch das Steckenpferd widerspiegeln. (.) Für mich ist das immer eine besondere Herausforderung, neue Module zu übernehmen. (.) Und da stecke ich sehr viel Zeit und Mühe rein, um mich selber gut vorzubereiten. Und das merken meine Studierenden auch, wenn ich in dem Modul sehr sicher bin, wenn ich mich vorab sehr gut vorbereitet habe, um dann die Lehre auch auf einem hohen Niveau durchzuführen. (..)

I: Ja, vielen Dank. (.) Und was tun Sie, damit Studierende Sie als eine an Lösungen vermittelnde Person wahrnehmen im Sinne von Lösen Sie Probleme, die es so allgemeiner Art gibt oder Lösungen im Sinne von Klausur? (..)

P3: Einerseits finde ich es ganz wichtig, grundsätzlich eine lösungsorientierte Einstellung mitzubringen. Ich möchte mit meinen Studierenden nicht über die Probleme sprechen, ich bin immer ein Fan davon, sich anzugucken, falls Probleme auftauchen, wie wir das entsprechend lösen können. Für mich gehört zur Lösungsorientierung einerseits die Transparenz. (.) Wenn meine Studierenden beispielsweise eine Deadline verpassen, bekommen sie vorab schon immer einen Fahrplan, wie es weitergeht. Auch da sag ich, bevor das Semester vorbei ist, immer ein paar Worte. Und sollten sie die Hausarbeit nicht rechtzeitig abgeben, dann gehen wir wie folgt vor, um da Lösungen zu zeigen. (.) Was die Vorbereitung für Klausuren angeht, so gebe ich durchaus ein paar kleinere Tipps, aber ich sehe es schon so, dass die Studierenden an der Hochschule studieren, den Stoff beherrschen müssen und sich selber eine breite Basis ein bisschen erarbeiten müssen. Und dann kann es nicht Teil der Lösung sein, indem ich als Lehrende jetzt ganz dezidiert meine Klausur transparent darstelle, so dass die Studierenden eigentlich gar keine Eigenleistung mehr erbringen müssen, so verstehe ich das Studium selber nicht. (..)

I: Ja super, vielen Dank dafür. (.) Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine Vorteile vermittelnde oder Nachteile vermeidende Lehrperson wahrnehmen? Also ich meine damit, inwiefern Sie den Studenten inhaltlichen Nutzen vermitteln. (.)

P3: Ich versuche immer aufzuzeigen, was der Mehrwert der Lehrveranstaltung ist, die ich lehre. Also was haben die Studierenden davon, wenn sie sich mit dem Thema beschäftigen? Ich habe relativ häufig Methodenfächer, die ich unterrichte. Die sind natürlich nicht so spannend und aufregend wie vielleicht inhaltsgeleitete Fächer. Ja, da zeige ich den Mehrwert, in dem ich immer wieder darauf verweise, wie wichtig dieses Wissen als Grundlage für eine Abschlussarbeit ist. (.) Wenn ich

inhaltsgeleitete Fächer habe, versuche ich immer, den Praxisbezug zu betonen und immer wieder Beispiele aus der Praxis einfließen zu lassen, um den Studierenden zu zeigen, dass wir als Forschende und als Lehrende nicht in einem Elfenbeinturm sitzen, sondern durchaus auch einen Praxisbezug haben, indem man den Studierenden dann vielleicht aufzeigt, wie relevant die Fächer sind und wofür die gut sind für die eigene Karriere oder auch entsprechend als Handwerkszeug für Abschlussarbeiten. Für weitere Arbeiten steigt im Regelfall auch die Akzeptanz, sich in die Fächer einzubringen. (..)

I: Super vielen Dank. (.) Was tun Sie, damit Studierende jetzt von Ihnen Orientierung oder auch Struktur mitbekommen? Denn häufig ist es ja so, dass denen so ein strukturiertes, vielleicht auch strategisches Vorgehen fehlt oder dass denen auch Orientierung fehlt, wie sie dieses Wissen einsetzen können. (.)

P3: Grundsätzlich gebe ich die Struktur ein bisschen vor, indem ich in jeder meiner Lehrveranstaltungen immer wieder daran appelliere, wo wir inhaltlich gerade stehen, was wir schon uns erarbeitet haben und wo wir als nächstes ansetzen. Das verknüpfe ich auch immer mit den Vorlesungsterminen, indem ich immer wieder auf die Termine verweise, um so ein bisschen Ausblick zu geben auf das, was kommt, oder auch auf das, was war. (.) Darüber hinaus bereite ich die Inhalte im Regelfall in Moodle so auf, dass die Studierenden wissen, was an welchem Termin gemacht wird, um auch da eine Struktur vorzugeben beziehungsweise was geplant ist und gebe auch immer Tipps, wie ich weiter vorgehen würde. Also ganz konkret: Im Monat Mai solltet ihr die folgenden Dinge euch erarbeiten, ihr solltet zum Beispiel für eure Hausarbeit XY die folgenden Punkte bereits erfüllt haben. (.) Damit ihr dann im Monat Juni mit den nächsten Themen weitermachen könnt. Das sind natürlich alles immer nur Vorschläge, aber so eine kleine Vorstrukturierung hilft, um so ein paar Leitplanken zu setzen, damit die Studierenden ungefähr wissen, wie sie gut durchkommen können. Ich akzeptiere das vollständig, wenn jemand in seiner eigenen Struktur arbeiten möchte, das kommuniziere ich auch so, dass das nur Vorschläge sind und dass die Studierenden, wenn sie möchten, sich an die Struktur halten können, aber natürlich auch gerne losgelöst arbeiten können. (..)

I: Ja, vielen Dank. (.) Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (.)

P3: Ich versuche, mich in meine Studierenden einzufühlen. Dazu gehört auch, gerade im berufsbegleitenden Studium, dass man für die einen oder anderen Dinge Verständnis hat. (.) Ein Beispiel: Wenn meine Studierenden ein paar Minuten zu spät kommen, dann kritisiere ich das nicht, denn das kann tatsächlich einfach daran liegen, dass meine Studierenden vielleicht bei der Arbeit nicht pünktlich rausgekommen sind. Genauso weise ich auch darauf hin, dass meine Studierenden sich bei mir nicht anmelden oder abmelden müssen, wenn sie an den Lehrveranstaltungen nicht teilnehmen. Oder wenn sie eben früher gehen müssen, kann es auch die familiäre Situation sein. Da vielleicht ein bisschen großzügig darüber hinwegsehen, hilft. (.) Um einerseits vielleicht auch zu zeigen, dass man Verständnis für diese Doppelbelastung hat. Andererseits hilft es mir natürlich auch, mit einer entsprechenden Grundhaltung dran zu gehen und mich auch nicht über das Verhalten potenziell zu ärgern; denn ich weiß ja nicht, welche Themen meine Studierenden ansonsten haben. Wenn jemand vielleicht Vollzeit studiert, dann kann ich vielleicht in einigen Punkten auch eine andere Erwartungshaltung an meine Studierenden stellen. Mit dem berufsbegleitenden Studium weiß ich, dass da eben noch das

bewusste Thema der Vollzeit-Berufstätigkeit für viele ist. Und das muss ich berücksichtigen, zum Beispiel auch, indem ich dann Sprechstundentermine so anbiete, dass meine Studierenden, die gut bewältigen können, zum Beispiel in der Mittagspause oder auch mal abends. Mir ist immer wichtig, dass die Studierenden merken, dass mir diese Doppelbelastung bewusst ist. Ich appelliere einerseits sehr gerne daran, dass sie sich freiwillig dafür entschieden haben. (.) Andererseits zeige ich aber auch, dass mir bewusst ist, dass das durchaus sehr herausfordernd ist. (..)

I: Ja, vielen Dank. Daran schließt sich die Frage an: Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine sympathische Person wahrnehmen? Also Sympathie im Sinne von offenen Gesten, guten Manieren. (..)

P3: Auch da versuche ich als jemand aufzutreten, der viel Verbindlichkeit schafft. Wenn ich Termine an der Hochschule wahrnehme, bin ich entsprechend gekleidet, versuche da auch das Bild einer Lehrenden abzugeben, die man ernst nehmen kann, die auch dem Berufsbild entspricht. Meine Lehrveranstaltungen beginnen alle pünktlich. Ich kann mich aus dem Kopf heraus nicht erinnern, wann ich das letzte Mal verspätet eine Lehrveranstaltung begonnen habe. Ich bin jederzeit ansprechbar, ich nehme die Anliegen meiner Studierenden ernst. (.) Ich beantworte alle Fragen, auch häufig zwei- oder dreimal in der gleichen Lehrveranstaltung. Ich finde es auch total in Ordnung, wenn eine Situation entsteht, wo man zusammen lacht; denn auch da muss Lehre nicht bierernst sein. Manchmal erzähle ich in der Lehre auch ein paar Anekdoten, die sehr gut passen. (.) Entweder aufgrund der eigenen Erfahrung von Fällen von Kolleginnen und Kollegen oder von anderen Studierenden oder auch aus meiner eigenen Berufstätigkeit, um die Lehrveranstaltung ein bisschen aufzulockern und die Studierenden ein bisschen abzuholen. (..)

I: Dann die letzte Frage: Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine loyale Person wahrnehmen? Wobei Loyalität mit Blickkontakt halten, wohlwollend sein, fair sein oder sich fair verhalten verstanden werden kann. (.)

P3: Ich versuche erstens durch die Transparenz immer zu zeigen, was ich erwarte, und dann versuche ich bei meinen Studierenden auch in bestimmten Umfängen da zu sein. Ein kleines Beispiel: Ich habe vor Kurzem eine Mail bekommen von einer Studierenden, die mir geschrieben hat, dass sie sehr gestresst ist und große Sorge hat bezüglich ihrer Abschlussarbeit. Hab mal kurz nachgeguckt, sie ist erst seit zwei Wochen dabei, ihre Abschlussarbeit zu erstellen. Aus den letzten E Mails ging hervor, dass sie schon wahnsinnig viel geleistet hat. Es läuft super und dann finde ich darf man den Studierenden auch mal daran erinnern, dass sie sich mal eine Pause gönnen können und auch mal auf solche Anliegen eingehen, die vielleicht jetzt nicht mit der fachlichen Ebene verknüpft sind, sondern mit der persönlichen Ebene. Ich habe ja geschrieben Du sollst dir einfach mal eine kleine Auszeit gönnen, mal zur Ruhe kommen, um dann mit neuen Elan zu starten. (.) Erreichbar zu sein, finde ich ganz wichtig für die Studierenden. Und ich finde, das zeigt dann auch, gerade wenn man das über einige Semester macht, dass man auch den Studierenden gegenüber loyal ist und sie sehr wertschätzt. (..)

I: Ja, vielen Dank. (.) An der Stelle sind wir durch. Ich wünsche Ihnen noch eine schöne Restwoche. (.)

P3: Bis bald, Tschüss, schönen Tag noch.

Ende: 09.30 Uhr

Anhang 22: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 4

Beginn: 16.01 Uhr

I: Hallo, schön, dass sie da sind. (..)

P4: Ja, schön, dass das klappt. (..)

I: Kommen wir zur ersten Frage: Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit Studierenden gemacht? (…)

P4: Ja, also ich fange mal mit den Positiverfahrungen an. (..) Die Positiverfahrungen sind jetzt ganz verallgemeinert die Tatsache, dass im Grunde wirklich Berufs- und Praxiserfahrung reingebracht werden kann in die Vorlesung. (..) Dass das auch immer wieder mal passiert. (.) Das könnte sehr viel häufiger passieren, aber es passiert. (.) Und dann, wenn es passiert, dann kann man in der Regel was daraus machen und dann haben die Vorlesungen größeren Wert. (..) Das ist das Positive jetzt im Grunde aus meiner Sicht mit dem Thema Nachhaltigkeit. (..) Also mir ist auch passiert, dass sich im Grunde Studierende, die nie bei mir eine Vorlesung hatten, gemeldet haben wegen der Abschlussarbeit und mit denen so tolle Sachen passiert sind. (.) Also das sind sehr, sehr, sehr wenige, wo im Grunde auch ohne ein einziges persönliches Treffen eine super tolle Abschlussarbeit entstanden ist und danach erst der persönliche Kontakt entstand. (.) Also sowas gibt es auch. (.) Das sind immer Einzelereignisse. (..) Das Negative, die negativen Erfahrungen, und ich habe das Gefühl, dass sich das verstärkt, das ist aber ein gesamtgesellschaftliches Thema, und zwar dass immer mehr so Lethargie da ist, Desinteresse und im Grunde irgendwie so ein Ich-habe-mir-meine-Scheuklappen-aufgesetzt-und-will-mich-eigentlich-gar-nicht-mehr-mit-der-Welt-beschäftigen, ich will hier nur meinen Schein. (..) Das ist ein auch leider weit verbreitetes Phänomen, mit dem es nicht ganz leicht umzugehen ist. (..) Ich weiß nicht, ob das in die Richtung zielt. (..) Also das würde ich jetzt spontan antworten.

I: Vielen Dank erstmal. (.) Mich würde dann interessieren: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in dieser Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (…)

P4: Also grundsätzlich mal ist Vertrauen wichtig, also (.) der Raum für wirklich echtes Vertrauen. (..) Jetzt ist die Frage, in welche Richtung? In Richtung der Studierenden oder in Richtung der lehrenden Person? (..) Also es ist wichtig, da wäre im Grunde die Frage: Was ist die Basis, um dieses Vertrauen zu schaffen? (..) Ich sag mal, wirklich klar zu sein in der Kommunikation, klar in der Erwartungshaltung, klar in Anforderungen, klar in alledem. (…) Also nach dem Motto: Die wird uns jetzt nicht irgendwie negativ überraschen oder irgendwie wie auch immer überraschen. (..) Das ist für mich im Grunde eine Basis von Vertrauen. (..) Auf eine persönliche Ebene geht es meistens ja nicht so. (.) Das heißt, diese Ebene von wirklich persönlichem Vertrauen, um die geht es seltenst. (..) Also geht es nur, ich sag mal, Vertrauen in dem Sinne: Wissen wir, woran wir mit ihr in Bezug auf die Inhalte im Grunde sind, auf das, was dann hinterher abgefragt wird und so weiter. (..) Also da ist Klarheit in der Sache, Klarheit in der Kommunikation, in der Erwartung und so weiter. (…) Also das ist die eine Richtung. (…) Also ich sag mal, Vertrauen in Richtung, die auch was mit einer Offenheit zu tun hat. (…) Dieses Vertrauensthema geht auch in Richtung der Studierenden mir gegenüber. (.) Was ich immer sage:

Bitte widersprechen sie mir gerne. (.) Gerade bei diesem Nachhaltigkeitsthema. (.) Das ist keine Mathematikvorlesung, sondern da geht es wirklich um Diskurs, da geht es um den Austausch der Meinung, um das Finden von besten Lösungen und im Grunde auch ums Dabeibleiben. (.) Wenn ich sage, widersprechen sie mir gerne, ist das nicht was Negatives, sondern Positives, weil dann kommen wir in den Diskurs. (..) Also auch, dass das sich dann durchzieht. (.) Das ist letztlich dann auch eine, glaube ich, vertrauensbildende Maßnahme. (..) Jetzt vertrauen, dass ich denke, ich kann den Studierenden vertrauen, (.) auf der Ebene bin ich meistens gar nicht. (.) Jetzt mal ganz ehrlich, also kann ich denen vertrauen? (.) Inwiefern sollte ich ihnen denn misstrauen? (.) Also nutzen Sie dann in der Klausur ChatGPT? (..) Ja, natürlich werden das welche machen. (.) Also nicht in der Klausur oder in der Abschlussarbeit wird das gekennzeichnet? (..) Nein, wird es nicht, aber ich habe gar keine Lust, mich damit zu beschäftigen. (…)

I: Ich bin ihnen sehr dankbar dafür. (.) Dann zur nächsten Frage: (.) Welche Erwartungen könnten aus Ihrer Sicht Studierende an Lehrende haben? (..)

P4: In Bezug auf Vertrauen? (..)

I: Möglicherweise? (..) Was könnten die wohl von ihnen erwarten? (...)

P4: Also wie gesagt, die wollen wissen, woran sie sind. (.) So (.) würde ich das bezeichnen. (..) Die wollen wissen: Woran sind wir mit dieser Person, mit mir oder irgendeinem anderen Dozenten? Egal: Worauf, lassen wir uns hier ein? (…) Dann gibt es diejenigen, die im Grunde wirklich ehrliche Einschätzungen wollen. (..) Also wirklich Ehrlichkeit, eben wirklich genau diesen Diskurs, echte Einschätzungen. (...) Wie sehen sie dies und wie sehen sie das? (…) Aber das ist wirklich ein kleiner Teil. (…) Die anderen wollen Planbarkeit, die anderen wollen möglichst genaue Hinweise: Was müssen wir in der Klausur machen? Und so weiter. (…..) Manche wollen, ich sag mal, vielleicht irgendwelche Kontakte. (…..) Können (..) Sie einen Kontakt zu XY herstellen und kennen sie da und da und da jemanden? (….) Das gibt es im Grunde auch gelegentlich mal, (…) aber das sind dann auch Einzelerwartungen oder Einzelhoffnungen als Erwartungen, würde ich eher sagen. (…)

I: Okay, vielen Dank. (.) Was tun sie, damit die Studierenden Sie als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen? (…)

P4: Ich erzähle, was ich gemacht habe. (..) Ich berichte, wenn ich mich vorstelle, über im Grunde meinen Lebenslauf, der nicht ganz gerade ist, was ich da gemacht habe, (..) was ich im Grunde wo mitgenommen habe. (…) Dann erkennen die von alleine, dass das unterschiedlichste Erfahrungen sind. (..) Dann steht unterhalb von meinem Foto, in dieser Übersichtsseite, habe ich im Grunde ein Zitat von einem Kulturphilosophen. (…) Moment, jetzt muss ich überlegen. (…) Je mehr man schon weiß, desto mehr hat man noch zu lernen. (….) Und mit dem Wissen nimmt das Unwissen im gleichen Maße zu. (…..) Oder vielmehr das Wissen über das Nichtwissen. (..) So, das sage ich: (..) Ich meine das völlig ernst. (….) Ich glaube, ich weiß ganz, ganz viel, weiß aber auch, dass ich diverse Dinge natürlich nicht weiß, weil: egal, wo man anfängt zu bohren, immer wieder neue Fragen auftauchen, (….) vor allem bei diesem sich in Dauerbewegung befindlichen Nachhaltigkeitsthema. (..) Und ich sage mal dieses : Es ist von mir aus eine Ehrlichkeit. (…) Und ich glaube schon, dass im Grunde das Thema Kompetenz nicht das ist, was sie anschließend in Frage stellen. (….) Also einfach, ich berichte, was ich bisher gemacht habe,

und berichte im Laufe der Vorlesung immer wieder über Erfahrung hier und da und da. (…) Und ja, so, ja. (…)

I: Dann die nächste Frage: (.) Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine lösungsorientierte Person wahrnehmen? (..) Das heißt Lösungen im Sinne von Tipps für Klausuraufgaben oder Lösung von Problemen außerhalb der Klausuren. (..) Werden Sie als Problemlöserin wahrgenommen? (…)

P4: Ich würde sagen, ja. (..) Ich würde sagen, ja, weil ich im Grunde sage: Ich bin bei dem Nachhaltigkeitsthema an Lösungen interessiert. (…) Also ich bin nicht interessiert an Bürokratie und Transparenz und sonst was, sondern ich bin interessiert an wirklichen Lösungen für die Sache und beschreibe das dann im Grunde auch immer anhand von einzelnen Beispielen. (..) Ja, wo im Grunde wir nach Lösungen suchen. (..) Und ich bin ja zufällig in einem Verein, der heißt nun auch noch Global Energy Solutions, da geht es auch um Lösungen. (…) Und ich meine, es zieht sich wie ein roter Faden sowieso durch das, was ich tu. (….) Also ja, in immer verrückter werdenden Zeiten zu versuchen, Lösungen zu suchen. (….) Das sage ich denen auch so, ja. (..) Also einfach durch Beispiele, die ich wirklich real habe. (….) Und dass ich im Grunde immer sage: Was ich suche, ist noch so ein Wort Impact. (.) Ja, also letztlich tatsächliche Wirkung. (..) Und das meint ja am Ende auch Lösungen. (…)

I: Vermitteln Sie auch so was wie einen Nutzen, also Vorteile für die Studenten? (.) Oder versuchen Sie, dass die Studenten Nachteile vermeiden, (.) später vielleicht für den Job? (…)

P4: Nein. (..) Also ich versuche denen einen Nutzen zu vermitteln, und zwar gleich am Anfang, und sag denen: Wir machen hier die Vorlesung nicht, damit sie eine Klausur schreiben, sondern damit sie anschließend die Welt ein bisschen besser sortieren und verstehen können. (..) Das sage ich dann. Das ist der Nutzen. (..) Steht auch vorne drin, was ich mir erhoffe, dass sie von der Vorlesung was mitnehmen, was weit über die Klausur hinausreicht. (…) Und dann beschreibe ich denen das auch und sag denen: Also ich glaube, dass man mit dem, was wir hier machen, anschließend, ich sag mal, anders in die Zeitung guckt. Ich sag mal, das Lavieren der Unternehmen verstehen kann beim Thema Nachhaltigkeit. (…) Was machen wir? (.) Was machen wir nicht? (…) Und dieses Wasch-mich-mach-mich-aber-nicht-nass-Gefühl, was da so oft entsteht. (.) Warum ist das so und kommt man da irgendwie raus? (….) Also wirklich den Nutzen zu verstehen, warum die verschiedenen Akteure politisch handeln, wie sie handeln. (….) Das ist ein Nutzen. (…..) Ja, und ich sage mal, natürlich sind das irgendwie dann auch Fragen, die man auch vernünftig beantworten kann und in der Klausur behandelt werden, irgendwie. (…) Aber ich sag mal, das geht schon darüber hinaus. (….) Ich sage immer, das ist die über den Tellerrand-Vorlesung, die wir hier machen. (…..) Und (..) das ist damit auch der Nutzen. (…..)

I: Vielen, vielen Dank. (..) Dann nähern wir uns schon so langsam dem Ende. (.) Inwiefern geben Sie den Studierenden Orientierung oder auch Struktur in Ihrer Vorlesung? (…)

P4: Also es geht da jetzt, auch wenn ich speziell an meine Nachhaltigkeitsvorlesungen denke, wie ich die aufziehe, zuerst immer um die Frage: Worum geht es eigentlich? (.) Was steckt dahinter? (..) Dann kommt die Frage: Wer ist denn jetzt eigentlich gefragt, um Beiträge zu leisten? (.) Was ist mit den Unternehmen? (..)

Was ist mit der Politik? (…) Warum ist es auch für die Unternehmen kein Selbstläufer? (…) So, und dann diskutieren wir sehr allgemein: (…) Was könnten denn Unternehmen jetzt völlig losgelöst von der Branche tun, um die Sache vorwärts zu treiben, ohne irgendwie ausgenutzt zu werden durch Trittbrettfahrer, die sagen: Lass mal die anderen die Welt retten? (..) Und da gibt es immer so ein paar Strategien. (…) Eine ist eine Doppelstrategie, und ich sag mal: Dieses Thema Kooperation ist immer eines, da gibt es so verschiedene Dinge und das machen wir in der Vorlesung allgemein. (…) Und dann gibt es ja manchmal im Grunde auch eine sonstige Beteiligung. (..) Und dann sage ich: Guckt euch mal im Grunde um und sucht euch mal ein konkretes Beispiel, wo man genau jetzt dieses Thema, was wir allgemein gemacht haben, für ein Einzelunternehmen mal anwenden könnte. (…) Das ist jetzt für die Präsentation, aber das ist dann letztlich auch für den Arbeitgeber und für Position relevant, wo immer sie dann sind. (..) Also insofern hoffe ich, dass das Orientierung ist. (..) Ja, also in meinem Kopf sind so allgemeine Dinge, die man tun könnte im Skript. (..) Auch das machen wir. (…) Und dann kommt anschließend das Anwenden auf konkrete unternehmerische Fälle. (.) Das können jetzt die eigenen Arbeitgeber sein oder andere. (...) Und ich hoffe, wenn wir dann anschließend über diese Fälle reden, dass das ein Stück weit Orientierung ist. (…..)

I: So, ja prima. (.) Vielen Dank. (..) Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (…)

P4: Also zum einen stelle ich mich vor, ganz am Anfang. Und ich habe ja auch nur die erste Hälfte meiner Doktorarbeit berufsbegleitend gemacht. (…) Dann sage ich denen: Das ist ja ernsthaft so, dass ich mir vorstellen kann, dass sie sich da gerade wirklich auf zwei Hochzeiten tanzend bewegen(..) und das es nicht ganz einfach ist. (…..) Das hat jetzt mit Empathie nichts zu tun, aber ich schildere denen einfach, dass ich, dass ich tatsächlich ihre Lage kenne. (….) Ich bitte sie ja auch im Grunde, das machen dann manche, aber lange nicht alle, mir konkrete Fälle im Grunde aus ihrem Unternehmen (..) zu schildern, indem ich einfach versuche, darauf einzugehen. (…..) Also ich mache jetzt keine Maßnahmen der Empathie willen, sondern (..) versuche im Grunde, wenn da was kommt, sinnvoll darauf einzugehen, (…) und wenn sie es ganz anders sehen, dann sollen sie es sagen. (….) Ja, dann kommen wir nämlich endlich an diesen Diskurs, den wir so dringend brauchen. (…)

I: Ja, okay, vielen Dank. (..) Wir sind schon bei der vorletzten Frage: Was tun Sie, um als sympathische Lehrperson wahrgenommen zu werden? (….)

P4: Also ich setze nicht irgendwelche Masken auf zur anschließenden sympathischen Wahrnehmung. (….) Also ich erscheine nicht als die unnahbare Person und ich sage noch immer was am Anfang, aber auch weil es stimmt, aber nicht, weil ich jetzt damit irgendwie was bezwecken will. (.) Ich sage: Mir kommt das immer selber nicht so vor, als wäre das mein Lebenslauf. (…) Ist aber alles irgendwie passiert. (..) So also nach dem Motto: Das ist eben so. Und ich sag auch: Da sind x Zufälle passiert. (…) Das ist alles nicht irgendwie geplant und eingestielt gewesen, sondern es hat sich so ergeben. (..) So und jetzt bin ich hier heute so. (…) Also hat das jetzt was mit Sympathie zu tun? (..) Eher? (..) Ja, keine Ahnung. (…) Also, aber ich mache dazu nichts. (…)

I: Prima. (.) Wir sind schon bei der letzten Frage und nochmals vielen Dank für die Beantwortung der Fragen. (..) Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.) Im Sinne von, Sie haben es vorhin schon gesagt, authentisch sein. (…..)

P4: Also, ich sag mal dieses, wie gesagt: Die wissen, woran sie sind. Ich sag mal: Ich sag nicht heute Hü und dann in der nächsten Vorlesung hott und dann doch wieder rückwärts. (…) Am Ende bin ich planbar. (..) Es kommen keine Überraschungen. (…) Ich sag dann direkt am Anfang in der also erste Vorlesung: So und so wird das sein in der Klausur. (..) Das ist im Grunde so. Dann sage ich denen: Machen sie sich darüber heute keine Gedanken. Und das werde ich ihnen am Ende der Vorlesung noch mal genauso erzählen. (…) Also es wird für niemanden Überraschung geben. (..) Also solche Sachen sage ich und damit bin ich lesbar. (..) Also ich habe noch nie das Feedback bekommen: Die macht da ja irgendwelche Dinge komplett nicht nachvollziehbar oder so. Also mit Überraschung, dass das hat es wirklich noch nie gegeben. (..)

I: Ja, also das war es auch schon. (..) Vielen, vielen Dank. (.)

P4: Ich danke Ihnen.

Ende: 16.25 Uhr

Anhang 23: Transkribiertes Interview und kodiertes mit Person 5

Beginn: 09.04 Uhr

P5: So hallo Volker, guten Morgen.

I: Morgen. (..) Ich brauche von dir einfach mal so eine Info, inwiefern du positive oder negative Erfahrungen mit den Studierenden gesammelt hast, damit wir mal so in das Thema reinkommen. (…)

P5: Okay, also die Bandbreite ist da enorm groß und ich habe auch das Gefühl, dass die Bandbreite immer größer wird. (..) Man hat immer den Fokus auf die negativen Erfahrungen. Man darf nicht vergessen, dass es halt immer auch noch sehr positive Erfahrungen gibt. (..) Und die Erfahrungen, glaube ich, schwanken von Leuten, die sehr leistungsbereit sind, und mit denen, wo ich glaube, dass da auch eine hohe Korrelation vorliegt in das Vertrauen, in meine Kompetenz. Und auf der anderen Seite sind es Personen, die eher wenig leistungsbereit sind, zumindest an der Hochschule, und dies auch ganz klar sagen: Der formale Abschluss ist das Entscheidende und nicht die Inhalte, die gelehrt werden. Und für die ist es dann auch gar nicht die Frage (.), ob die glauben, dass ich was kann oder nicht, weil das denen vollkommen egal ist. (.) Die wollen diesen formalen Abschluss haben und ich glaube, zwischen diesen beiden Bandbreiten bewegt man sich da immer. (..)

I: Ja, danke dir. (..) Dann zur nächsten Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (…)

P5: Muss ich mal drüber nachdenken, wie ich jetzt Vertrauen definieren würde. (…) Also ich glaube, Vertrauen würde ich jetzt definieren, so wie ich das verstehe, in Voraussetzungen, in Eigenschaften, in meine Person, (..) die sie selber nicht wissen, nur schwer überprüfen können und wo es auch kein Absicherungsinstrument gibt. (..) So würde ich das jetzt erstmal verstehen. (..) Und (.) da glaube ich, ist es, (.) wenn ich das aus Hochschulsicht sehe, eine ganz wesentliche Sache, weil wenn man nicht darauf vertrauen würde, dass die Hochschule einen auch dazu führt, dass man später einen Abschluss hat oder eben auch die Inhalte hat, würde man da nicht den Vertrag abschließen bei einer privaten Hochschule, (.) Bei den (.) Vorlesungen, so jetzt auf unserer Ebene, glaube ich, ist es eher so ein Effizienztreiber oder so eine Senkung von Transaktionskosten, denn wenn der andere in das vertraut, was ich ihm sage, dann glaube ich, stellt er es weniger infrage. (..) Das heißt, zum einen ist die Grundlage, so die Grundattitüde, die Stimmung deutlich besser, weil man nicht ständig auf der anderen Seite des Studenten auf Habacht ist, so dass die denken: Na ja, stimmt das jetzt auch, was der mir sagt? (..) Von daher glaube ich, ist es wirklich eine Voraussetzung für eine gute Lehre, weil man weniger kritisch ist. Man ist einfach zugänglicher für die Sachen und man kann sich mehr auf die Sachen konzentrieren, weil man nicht das Gefühl hat, ich muss jetzt hier auch ständig überprüfen, ob das jetzt auch sinnvoll ist, so an der Stelle. (..) Jetzt gibt es natürlich, glaube ich, auch Leute, deren Grundhaltung ist, zu sagen: Ich rede dagegen, um mich selber zu profilieren. (..) Aber es kommt glaube ich, auch das gleiche dabei raus, weil auch diese Leute dann ja nicht in das vertrauen, was man selber sagt. (…) Also von daher glaube ich, um es abschließend zu sagen, wenn ich jetzt darüber nachdenke, ich würde es mal ökonomisch sagen: Vertrauen senkt die Transaktionskosten des Lernens. (..) So würde ich, das glaube ich, zusammenfassen. (…)

I: Vielen Dank für diese ausführliche Sicht. (..) Dann zur nächsten Frage: Welche Erwartungen könnten Studierende aus deiner Sicht an Lehrende haben? (..)

P5: Ich weiß gar nicht, ob das die Erwartungen sind, gute Noten zu haben, wenn ich (.) sehe, wie die Studierenden auch da haufenweise Klausurtourismus machen, dann wissen die schon, dass sie für ihre Noten selber aktiv werden müssen. (..) Was nicht immer automatisch heißt, dass sie lernen müssen, sondern dass es halt auch heißt, dass sie aus ihrer Sicht gucken, wo sie die billigsten Noten kriegen und dann auch quer durch Deutschland fahren. (..) Also das Interessante finde ich, dass die schon bereit sind, für gute Noten aktiv zu werden. (.) Das ist nur nicht einfach, immer automatisch aktiv zu (.) lernen. (..) Und jetzt sag mir bitte noch mal konkret die Frage. (..)

I: Welche Erwartungen könnten aus deiner Sicht Studierende an Lehrende haben?

P5: Okay, ja, okay, so, also das ist erstmal so das Handeln. (..) Die Erwartung, glaube ich schon, ist, dass sie (.) Kompetenzen mitkriegen, die auf der Höhe der Zeit sind. (.) Und da jetzt die ganze Bandbreite der Kompetenzen, also sicherlich auch das Wissen, Instrumente. (..) Ich weiß gar nicht, ob es so um Verhaltensweisen geht, ob es so auf soziale Kompetenzen geht, moderne digitale Verhaltensweisen, das glaube ich nicht. Aber ich glaube, die Erwartungen liegen vor allen Dingen in sachbezogenen Aspekten und in Instrumenten. (.) Und dann glaube ich, dass sie die Erwartung haben, dass man mit ihnen anständig umgeht. (.) Was nie automatisch heißt, dass sie das so reziprok sehen, dass sie auch sagen: Na ja, dann wird auch mit mir anständig umgegangen und vor allen Dingen, ich lerne dann auch selber mit anderen Leuten umzugehen. (.) Das glaube ich weniger, aber ich glaube, sie haben schon die Erwartung, dass man sie in einer gewissen Weise akademisch hofiert. (..) Ich glaube, das ist schon so. (…)

I: Vielen Dank. (.) Dann sind wir schon beim Fachlichen. (..) Was tust du, damit Studierende dich als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen?

P5: Ich mache mir da im Einzelfall vielleicht gar nicht so viel Gedanken drüber und ich vertraue da durchaus, muss ich doch sagen, auch sehr auf meine eigene Ausbildung, (.) im Grundsatz. (.) Und dann (.) versuche ich weiterhin so im Grundsatz eine Veranstaltung zu machen, wo ich nichts beschreibe, nichts darstelle, sondern Sachverhalte erkläre und Ursache-Wirkungs-Beziehungen darstelle, weil das für mich die Basis ist, ein akademisches Studium, dass man was erklärt und Ursache-Wirkungs-Beziehungen darstellt. (..) Das ist, glaube ich, eher so die Denkweise, die ich versuche zu vermitteln. (..) Und dann ist das noch mit dem gespickt, was ich mir angucke, was so aktuelle Veröffentlichungen sind, was so Leute sagen, denen ich jetzt persönlich vertraue, das heißt in die Kompetenzen der anderen Vertrauen reinlege, weil ich einfach die Hochschulkollegen, oder meistens sind es dann bei mir die Universitätsprofessoren, die ich halt irgendwie zumindest nach dem Namen kenne. (..) Das würde ich aber sagen, ist der geringere Teil. (..) Der größere Teil ist, dass ich versuche, eine Denkhaltung zu vermitteln, dass ich also Sachverhalte erkläre und auch mir immer sage: Habe ich denen jetzt Ursache-Wirkungs-Beziehungen gezeigt? (…)

I: Ja, vielen Dank. (.) Dann kann es ja immer mal so sein, dass man im Seminar Controlling-Aufgaben hat, die man lösen muss. Oder man bereitet sich auf Klausuraufgaben vor. (.) Daher die Frage: Was tust du, damit Studierende dich möglicherweise als eine Lösungen vermittelnde Person wahrnehmen? (..)

P5: Also ich versuche schon, den Studierenden Aufgaben zu geben, (.) die ich dann auch zusammen mit denen löse in den Veranstaltungen. (.) Ich glaube, dass das auch schon mal das Vertrauen in die schärft, dass sie die Sachen selber können und lösen können. (..) Wobei ich gar nicht weiß, ob das zum Vertrauen zählt, weil es ja eher so ein Beweis ist, wenn ich sage, das ist die Aufgabe und das sage ich ihnen. (..) Aber ich versuche gerade, egal in welchen Fächern, also in Zahlenfächern geht es ein bisschen besser, mit denen eben auch gemeinsam Lösungen zu erarbeiten und denen dann auch Aufgaben zu geben, wo ich auch dann in einer kleinen Gruppe aktiv die unterstütze, diese Aufgaben dann eben auch zu lösen. (..) Das ist, glaube ich, was ich relativ wenig mache, dass ich so Abläufe vorgebe, so wie in der Juristerei: So zuerst der erste Schritt, dann der nächste Schritt. (.) Das mache ich zugegebenermaßen weniger. (..) Also ich mache das eher mehr aus dem Bauch raus, muss ich sagen. (...)

I: OK, danke dir. (.) Wir haben nicht mehr viel, wir sind gleich durch. (..) Was tust du, damit du den Studierenden möglicherweise einen praktischen oder wissenschaftlichen Nutzen vermittelst? (.) Also noch mal anders: Was tust du, damit Studierende dich als eine Vorteile vermittelnde oder Nutzen vermittelnde Lehrperson wahrnehmen? (..)

P5: Also was ich schon mache, das ist, dass ich Beispiele erzähle und dass ich halt auch Beispiele erzähle, die entweder so aus meinem aktuellen Tagesgeschäft sind, was ich noch so ein bisschen habe. (..) Oder das eben denen auch konkret mit Beispielen klarmache. (.) Also ich glaube, den Nutzen und die Anwendung sind immer Beispiele. (..) Ganz das Entscheidende und das Beste ist dann natürlich, wenn man dann diese Beispiele mit aktuellen Fällen konkretisiert. (..) Also das kann irgendwie die Frage sein, warum sich in Amerika ein Land oder auch gerade so verhält, wie man sich verhält. Und wieso man eben auch gerade im Moment irgendwie so den Freihandel torpediert. (.) Das, glaube ich, kann ein Beispiel sein. (..) Es kann aber vielleicht auch was sein, was man selber irgendwie so gerade paar Tage vorher erlebt hat oder so. (…)

I: Okay, ja super, danke dir. (.) Was tust du, damit Studierende dich als eine Lehrperson wahrnehmen, die Orientierung gibt, Struktur vorgibt oder Struktur überhaupt nutzt? (..)

P5: Also ich versuche bei meinen Veranstaltungen die Struktur, die dahinter ist, auch immer wieder zu erklären. (.) Also was ich versuche, das ist, dass ich den Lehrveranstaltungen eine Grundstruktur gebe, was im Übrigen jetzt unter uns mit diesen zunehmend abgespeckten Stunden zunehmend schwieriger wird. (.) Aber ich versuche jedes Thema, was ich behandle, in eine Grundstruktur zu fassen. (..) Also ich glaube, mein damaliger Chef hatte das so die Basistheorie, die Fundamentaltheorie genannt. (..) Und dann ist es halt wirklich auch die Denkweise, zu der ich mich selber diszipliniere, dass ich wirklich selber sage, das folgt aus dem anderen, und dass ich das auch mitgebe und erkläre, (.) und ja auch zum Teil, wie gesagt, immer wieder auf einzelne Basistheorien zurückkomme und das da versuche einzuordnen. (..) Vielleicht auf übergeordneter Ebene versuche ich schon auch in jeder Veranstaltung die Sinnhaftigkeit über so einen gesellschaftlichen Nutzen klarzumachen. (..) Also man kann, wenn man im Rechnungswesen darüber nachdenkt, die Aspekte der Gewaltenteilung immer wieder finden, auch im externen Rechnungswesen. (..) Und das eben auch eine Wohlfahrt aus meiner Sicht nur über demokratische Strukturen funktioniert. (..) Und dass ich auch die Sinnhaftigkeit zu vermitteln versuche,

dass es nicht nur so eine ökonomische, formale Logik ist, sondern dass es letztendlich darum geht, Wohlfahrt zu produzieren. (..) Und das versuche ich eigentlich immer als übergeordnete Denkweise. (..) So, was jetzt natürlich sehr abstrakt ist, Aber in dem, was ich mache, da schon auch zu vermitteln. (..) Also der Versuch der Vermittlung, dass man hier für eine bessere Welt arbeitet, das versuche ich schon auch irgendwie, vielleicht auch mir selber, immer wieder klarzumachen. (…)

I: Okay, spannende Aspekte, danke dir. (..) Was tust du, damit Studierende dich als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (..)

P5: Das ist eine gute Frage. (..) Vielleicht viel zu wenig. (.) Also ich versuche definitiv immer ausführlich auf Fragen einzugehen. Ich versuche auch mich der Sache intensiv anzunehmen, welche Probleme und Herausforderungen die Studenten haben, und Fragen intensiv zu beantworten und die Herausforderung, die Probleme der Studierenden zu verstehen und denen dabei zu helfen. (..) Ist vielleicht eine sehr rationale Sichtweise, aber grundsätzlich muss ich ehrlich sagen, dass ich im ersten Schritt versuche, formale Anforderungen an soziales Verhalten oder akademische Anforderungen oder Erwartungen, die die Rolle mitgibt, zu erfüllen. (.) Und da gehört aus meiner Sicht auch immer so eine gewisse Distanz dazu. (.) Das hat den Nachteil, dass Leute, die einen gut finden, nicht richtig an einen rankommen. (..) Es hat aber auch den Vorteil, dass man Leute, die einen jetzt nicht so gut finden, dass die sich da nicht so bedrängt vorkommen. (..) Also ich muss sagen, richtig daran arbeiten, dass ich empathisch rüberkomme, tue ich nicht. (.) Ich versuche, diese Rolle professionell auszufüllen, muss ich ganz ehrlich sagen. (…)

I: Okay, prima. (.) Danke dir. (.) Wir sind jetzt bei der vorletzten Frage: Was tust du, damit Studierende dich als eine sympathische Lehrperson wahrnehmen? (…)

P5: Also was ich mache, ist, dass ich die Leute, gerade auch wenn es digital ist und ich den Namen sehe, mit Namen anrede, (.) dass ich bei jeder Antwort, die ich bekomme, versuche, da was Positives rauszunehmen. (.) Und wenn ich mich nur für die Antwort bedanke und auch wenn es jetzt nicht wirklich kompletter Unsinn ist, auch sage, was an der Antwort gut war. Dazu zwinge ich mich definitiv. (..) Aber das ist das, was ich eigentlich mache. (.) Und was ich wenig mache, ist von mir zu erzählen, weil das kann auch natürlich ins Gegenteil umschlagen, sondern ich versuche da wirklich immer formal freundlich zu sein. (.) Ich begrüße zu jeder Veranstaltung, ich wünsche alles Gute und ich versuche da eigentlich immer, wo es irgendwie geht, positives Feedback zu geben und von dem, was die Studenten bringen, die dazu zu bestärken. (..) Das ist, glaube ich, so die Sache. (..) Aktive Sachen, da sympathisch zu wirken, weiß ich gar nicht. (.) Also ich habe da keine Strategie, muss ich ganz ehrlich sagen. (…)

I: Okay, ja, danke dir. (.) Dann die letzte Frage. Was tust du, damit Studierende dich als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.) Also im Sinne von: Wie kommst du authentisch rüber? Wie ist der Blickkontakt? Wie nimmst du dir Zeit? (.) Nur damit du so eine Idee hast, was ich meine. (…)

P5: Also grundsätzlich finde ich ganz wichtig, dass ich sehen muss, dass klar ist, dass das, was ich sage, dass ich das auch mache. (.) Ich glaube, das ist schon mal eine ganz entscheidende Sache. (.) Und ich glaube sogar, das ist so der Hauptbereich. (.) Das ist, glaube ich, ganz wichtig, dass man das sagt, was man macht, was nicht auch heißt, dass man nicht auch mal was macht, was denen nicht gefällt, aber man muss es hinterher sagen. (.) Also das heißt beispielsweise auch bei der

Bewertung der Klausur. Ich versuche vorher die Bewertungskriterien vorzugeben. (.) Und ich versuche auch, wenn die Frage kommt, was in der Klausur vorkommt, eine Antwort zu geben, die passt, ohne jetzt Leute zu benachteiligen oder zu bevorteilen. (.) Also ich gebe keine individuellen Antworten zur Klausur. (..) Ich schreibe nie eine Mail, ich beantworte keine Mail inhaltlich, was in der Klausur vorkommt. (.) Das ist, glaube ich, das Entscheidende. (.) Und ich glaube, die Loyalität passiert so über die Rolle des Lehrenden. Ich glaube, dass ich grundsätzlich versuche, denen eben auch Kompetenzen zu ermitteln, mit denen sie so eine Problemlösungsfähigkeit entwickeln. (.) Und ich glaube, das ist so die Loyalität, die ich denen gegenüber habe. (.) Ich helfe denen letztendlich, Instrumente zu lernen, um ihre eigenen akademischen, beruflichen Probleme zu lösen. (.) Das ist, glaube ich, so meine Vorstellung von Loyalität. So würde ich vielleicht sagen. (…)

I: Ja super, ich danke dir. (..) Damit sind wir durch. (..)

P5: Dann weiterhin viel Erfolg dabei. (.)

I: Danke dir und heute noch einen schönen Tag. (.)

P5: Mach's gut.

Ende: 9.28 Uhr

Anhang 24: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 6

Beginn: 9.04 Uhr

P6: Ja, hallo Herr Eickenberg. (.)

I: Morgen, ich hoffe, es geht ihnen gut. (.)

P6: Ja, alles wunderbar.

I: Okay, okay. (..) Es geht zunächst um die Fragestellung: Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit berufsbegleitenden Studierenden gemacht? (..)

P6: Ja, das ist jetzt schwierig, weil ich sehr unterschiedliche Studiengänge auch habe, und da würde ich sagen, ist das auch sehr unterschiedlich. Dann hängt es auch am Fach ab, also wie das Interesse am Fach grundsätzlich ist, finde ich. Die Studierenden sind es aber auch. (..) Ich glaube, wenn man jeden zu Wort kommen lässt, und man es auf jeden Fall am Anfang schafft, eine Vorstellungsrunde zu machen, wo jeder sprechen kann, dann ist auch schnell so eine (.), ja, ich sag mal: 1 zu 1 Basis da, obwohl da eine Gruppe sitzt. Also ja, das würde ich sagen, also Austausch auf jeden Fall ist gut möglich, wenn man selber didaktisch sich auch geschickt anstellt, ja, dann sind die interessiert.

I: Ja, vielen Dank. Ja, was Sie mit der 1 zu 1 Beziehung meinen, ist wahrscheinlich auch diese Studierenden-Lehrenden-Beziehung. (.)

P6: Auch dass ich das Gefühl habe: Ich sehe da nicht eine Gruppe sitzen. Also das ist für mich als Lehrende auch ganz wichtig. Ich möchte möglichst schnell, wenn es irgendwie geht, den Einzelnen wahrnehmen können, in der Gruppe natürlich und Untergruppen und so weiter. Aber der Einzelne ist wichtig, das finde ich, weil Vertrauen sich ja nur auf einen persönlichen Kontakt aufbaut, würde ich jetzt mal sagen.

I: Ja, genau, da sind wir nämlich schon bei der nächsten Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (.)

P6: Also in meinen Fächern, weil ich ja Softskill-Fächer habe, würde ich sagen: Eine ganz, ganz große. Wenn die kein Vertrauen haben. Also ich habe ja auch Fächer, wo wirklich Vertraulichkeit vereinbart wird, damit wir überhaupt didaktisch, zum Beispiel sowas wie Rollenspiele, machen können, am persönlichen Anliegen arbeiten können. Das geht ja nur auf Vertrauensbasis. (..)

I: Ja, ja, Okay, danke. (.) Und welche Erwartungen könnten aus Ihrer Sicht Studierende jetzt an Sie als Lehrende haben? (.)

P6: Das wird spannend. Also einerseits natürlich, dass ich dem Vertrauen würdig bin, da ich einhalte, was da vereinbart ist. Also Gerechtigkeit, glaube ich, ist immer auch, was fällt mir jetzt so spontan ein, ein Thema. (.) Was ich auch immer sehr, sehr schwierig finde. Also ich hasse natürlich so bei den Softskill-Fächern das Bewerten, weil man das ja eigentlich gar nicht machen muss, sondern nur gucken, wo die Dinge liegen, die schon gut laufen, und was man kann und was man verbessern

möchte, und weniger als so dieses Bewerten. Und ich glaube, das erwarten die eben auch, also gerechtes Feedback. (..) Also nicht nur ein Schönreden, auch beides natürlich. Und da sind die auch sehr unterschiedlich. Würde ich jetzt mal sagen. (..) Die einen freuen sich auch über, ich sag mal, nur Positives und die anderen sagen: Was soll das? Ich will hier mich weiterentwickeln, die will nur dieses Negative hören. Und dazwischen ist die Grauzone, also jeder ist da. Auch da sieht man wieder: Das Individuelle spielt eine große Rolle. Kommt da auch einer mit einer unterschiedlichen Persönlichkeit? (..)

I: Ja, vielen Dank. Wie gewinnen Sie im Rahmen Ihres Lehrverhaltens das Vertrauen der Studierenden? (.)

P6: Ich versuche zuzuhören. Ja, und auch ich glaube, zuhören ist es, und eben das, womit ich gerade eben auch eingestiegen bin, den Einzelnen wahrnehmen, auch in der Gruppe, also dass derjenige sich gesehen fühlt als Person, dass ich ihn aber auch lassen kann, also wenn ich merke, er will das auch nicht, dass das natürlich auch okay ist. Also ich sag mal jetzt: Nicht jeder muss ein Rollenspiel machen, wenn er das nicht möchte. Oder er darf eine kurze Antwort geben oder gar keine oder sagen: Da will ich jetzt nichts zu sagen. (.) Ich glaube, das ist auch ganz wichtig. Und wenn ich ihn dann so lasse, also auch wenn er eben nichts sagt, zum Beispiel, das schafft ja auch Vertrauen, dass das dann eben nicht zu Ungerechtigkeit führt. Also nicht hintenrum, was dann nachher irgendwie eine schlechte Bewertung gibt oder so. (..)

I: Ja, okay, vielen Dank. (.) Dann: Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen? (.)

P6: Ganz spontan fällt mir ein, ich bereite mich gut vor. Ich kann auch mal sagen, dass ich das jetzt gerade nicht genau sagen kann oder gar nicht sagen kann und selber nachgucken muss. Ich kann eine Frage in die Runde geben und sagen: Ach gucken, schreiben wir doch mal. (.) Einen Check kann man ja heutzutage auch machen. (.) Ja, das würde ich sagen. (..)

I: Okay, vielen Dank. Dann zur nächsten Frage: Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine an Lösungen orientierte Lehrpersonen wahrnehmen? (.)

P6: Also jetzt fällt mir ganz spontan noch mal was anderes ein, weil ich immer sage: Achtung, wenn es um Beratung geht, nicht zu schnell in die Lösung gehen. Also in diesen Lösungsgedanken, in dem man sich schnell Ratschläge gibt, macht man sich Druck, weil es eine Lösung geben muss. Ich sage immer erst mal, ich nehme wahr, was ist und das darf es erst mal sein. (.) Also wenn ich, nehmen wir jetzt mal die Frage, wenn ich irritiert bin bei einer Klausur, dann lasse ich das erstmal. Ich gehe nicht sofort in die Lösung. Ich frage erstmal: Woran liegt die Irritation? Was brauchen Sie? Das darf auch erstmal sein. Habe ich eigentlich schon gesagt, sowas eben nicht zu sagen, sondern zu fragen: Was ist doch noch nicht angekommen oder so? Also erstmal das ist für mich der erste wichtige Lösungsschritt: Sein lassen dürfen, was ist, und dann daraus erstmal gucken, was ergeben sich dann für Lösungen. Dann kann man in die Lösung gehen. (..)

I: Ja, vielen Dank. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine Vorteile vermittelnde Person wahrnehmen? (.)

P6: Ja, ich würde erst mal sagen, das sind natürlich eigene Erfahrungen, dass man versucht, zum Beispiel zu gucken, dass man viel austauscht, Erfahrung austauscht, also eigentlich nur eigene, sondern auch untereinander natürlich, also dass ich viel

für Erfahrungsaustausch sorge. Und da ist der Nutzen logischerweise das Trittbrettfahren. Ich kann vom anderen lernen, das finde ich ganz wichtig, und das finde ich auch, ist eine gute Vertrauensbasis, weil ich Vertrauen in den anderen habe, dass er auch viel beitragen kann. (…)

I: Ja. Kann ich nachvollziehen. Vielen Dank. Dann haben wir nicht mehr so viele Fragen, wir sind gleich auch durch. (.) Was tun Sie, damit Sie Studierenden Orientierung in den Lehrveranstaltungen vermitteln? (.)

P6: Über eine klare Struktur zu Beginn, zum Beispiel in der Veranstaltung. Also dass ich eine Gliederung habe, dass ich eine Zielsetzung vermittele, was wir heute erreichen wollen, dass die Prüfungsanforderungen möglichst zu Beginn schon klar sind, und zwar nicht gleich hiermit überfordern, aber dass Bewertungskriterien, diese Dinge, dass sich die Studierenden daran orientieren können, dass Sie bei einer Klausur zum Beispiel wissen, wie ist die Aufgabe, wie viele Punkte gibt es für was. (.) Ja, sowas also, dass der Rahmen relativ schnell klar ist. (..)

I: Ja, vielen Dank. Daran schließt sich auch das Stichwort, was Sie schon genannt haben, an. Wie gehen Sie für die Studierenden wahrnehmbar strukturiert vor, um Wissen zu vermitteln? (.)

P6: Also ich habe eigentlich immer, wenn ich das jetzt recht überlege, eine handschriftliche Gliederung, weil ich auch immer sehr kursindividuell die Sachen mache. Natürlich sind die irgendwie auch gleich, aber das ist immer handschriftlich. Und ich habe das auch mal so rückgefragt ob sie eigentlich eher so dieses perfekte per PowerPoint wollen oder eine Handschrift. Und viele sagen, dass Sie das so persönlich finden. (.) Ja, so was vielleicht auch, weil es tatsächlich dann so eine Vertrauensbasis schafft, weil das individuell wirkt. Und das ist ja auch individuell. Ich mache mir immer irgendwie wieder Gedanken für den Kurs. Und damit das auch schnell geht, mache ich das handschriftlich. (.) Genau. Früher habe ich auch oft Flipchart genutzt, damit das so auf dem Flipchart ist. Heute mache ich lieber einen Visualizer, dann ich habe es tatsächlich dann noch mal schnell eingescannt oder irgendwie sowas. (.) Visualizer nutze ich auch ganz gerne, einfach damit ich auch mal eine Medienvielfalt habe. (.) Das geht einfach auch schneller. Ich meine. man kann mal was handschriftlich entwickeln und es ist schöner als auf dem Flipchart. Da kann man ein bisschen sauberer schreiben, Flipchart ist zwar größer, aber das dauert länger und so. Andererseits hat Flipchart wieder den Vorteil, dass es bleibt. Also bei einer Gliederung finde ich das gar nicht so schlecht, weil es dann immer im Raum steht. (..)

I: Ja, super, vielen Dank. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen?

P6: Fragen, also immer wieder Fragen stellen: Wie sehen Sie das? Wie geht's Ihnen jetzt gerade? (.) Oder auch, wenn ich das Gefühl habe, dass sie jetzt gerade etwas irritiert schauen, frage ich, ob das nur eine Einbildung von mir ist oder was da los ist. Also versuchen auch so mal nonverbale Signale wahrzunehmen und drauf einzugehen. (.)

I: Ja. (.)

P6: Ja, sowas, (.) um die Stimmung aufzunehmen. Was macht die Unruhe jetzt aus? Oder sowas auch zu thematisieren und nicht nur zu sagen: Seien sie jetzt ruhig. (.)

Ja, bin zu schnell? Mache ich was, was mich interessiert? Ja, woran liegt es jetzt? (..)

I: Ja, vielen Dank. Dann haben wir die letzten zwei Fragen. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine sympathische Lehrperson wahrnehmen?

P6: Also erstmal würd‘ ich sagen, ich bin einfach, wie ich bin. Irgendwie bin ich natürlich, hab eine Rolle als Dozent. (.) Und ich stehe da nicht irgendwie, wie ich auch als Privatperson dastehen würde, aber in meiner Rolle würde ich sagen, versuche ich authentisch zu bleiben, versuche ich, obschon ich weiß, dass es vorurteilsfrei nicht gibt, eine Conscious Bias kennen alle, aber versuche möglichst urteilsfrei zu sein, immer den Blick offen zu haben, mich selber überraschen zu lassen von irgendwelchen Dingen, die ich vielleicht nicht vermute. Das finde ich mal ganz besonders spannend in den Gruppen, die dann sagen: Jetzt kommt sie mir doch noch ganz anders rüber, als ich das erwartet hätte. Für sowas offen zu sein. Auch lachen, freundlich sein, ja vor allem Freundlichkeit. Ich finde freundlich und höflich, also das ist, finde ich, ganz wichtig.

I: Ja, vielen, vielen Dank. Dann die letzte Frage, was tun Sie, damit Studierende Sie als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.)

P6: Also ich versuche eben, da sind wir wieder so ein bisschen beim Wertfreien, auch möglichst wenig, also nicht über den anderen zu sprechen, also so was zu vermeiden, das möglichst zu realisieren. Wir reden miteinander, aber nicht übereinander. Und wer nicht im Raum ist, über den wird sowieso nicht gesprochen, wenn es irgendwie geht. Ja, das würde ich sagen, also miteinander statt übereinander.

I: Dann sind wir durch. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben. (..) Alles Gute, Tschüss.

P6: Dem Sinne alles Gute, Tschüss.

Ende: 9.31 Uhr

Anhang 25: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 7

Beginn: 14.04 Uhr

I: Ja, fangen wir einfach mal an, um erstmal in das Thema reinzukommen. Welche positiven oder negativen Erfahrungen hast du denn überhaupt schon mal mit Studierenden gemacht?

P7: Ja, fangen wir mit dem Positiven an. (.) Die positivsten Reaktionen habe ich tatsächlich immer in den Pausen oder nach der Vorlesung erfahren, dass die Studierenden zu mir gekommen sind und Rückfragen gestellt haben im Sinne von: Würden sie es denn als sinnvoll erachten, jetzt beispielsweise eine Eigentumswohnung zu kaufen? Oder solche Dinge, weil ich in meinen Unterrichtsreihen viele, viele Praxisbeispiele von Immobilienkauf oder Finanzierungen oder sonstigen Dingen angesprochen habe. (.) Und das fand ich immer sehr gut, dass ich so dieses direkte Feedback bekommen habe von den Studenten, dass sie das als sehr, sehr wichtig erachten, dass sie da so noch gar nicht drüber nachgedacht hatten. (.) Und da merkt man, dass man mit seiner Lehre Denken anregt. (.) Und wenn ich immer gesagt habe, dass der Immobilienkauf das größte Investment in der Regel im Leben eines Menschen ist, dann sollte das wohlüberlegt, durchdacht sein und auch gut funktionieren. (.) Und das fand ich immer sehr nett, wenn die Studierenden dann Fragen gestellt haben und sich bedankt haben. (.) Oder auch im Nachgang, wirklich Monate oder teilweise auch Jahre später, kriegte ich dann noch Mails, dass sich Studierende durchgerungen haben, kein Einfamilienhaus und keine Eigentumswohnung zu kaufen, sondern in Mehrfamilienhäuser investiert haben. (.) Und das fand ich dann ganz schön, dass sie da noch mal an mich gedacht haben, das war sehr positiv. (..) Negativ finde ich immer, dass häufig Studenten, häufig ist vielleicht nicht richtig, aber dass Studierende nicht über den Tellerrand hinausblicken und im Studium keine Transferleistung erbringen, indem sie nur fragen: Welche Folie muss ich können, um die Klausur zu bestehen? (.) Wo man dann natürlich immer so ein bisschen altbacken sagt: Na ja, sie lernen ja nicht für mich, sie lernen ja für sich und sie lernen ja fürs Leben. (..) Natürlich versuchen sie in erster Instanz, die Prüfung zu bestehen, aber sie sollen ja nicht nur irgendwelche Folien auswendig lernen, sondern das große Ganze begreifen. (.) Und das ist dann manchmal so ein bisschen enttäuschend, es ist auch nicht der überwiegende Teil, dass es immer wieder Studierende gibt, obschon man es ihnen erzählt und erklärt, die fragen: Ist das wichtig für die Klausur? (..) Wo man dann denkt: Ja, sonst hätte ich es ja gesagt oder eben nicht. (.) Oder natürlich ist es irgendwie alles wichtig, aber sie sollen es begreifen, wenn sie es verstanden haben, brauchen sie es für eine Klausur. (.) Und das ist immer etwas, wo ich dann sage: Eigentlich kann ich es aber auf der einen Seite verstehen hier und da. Aber wenn ich beispielsweise, das hatte ich in Duisburg, da habe ich mir die Dreistigkeit erlaubt, zu dem Zeitpunkt hießen die Ministerien noch so, zu fragen: Wer ist der Bundesminister für Finanzen und wer für Wirtschaft? (.) Und dann haben sich Studierende aufgeregt, dass das in der Vorlesung nicht bekannt war. (.) Und dann diese Reaktion, diese peinliche Berührtheit. Das war so etwas, wo ich gesagt habe: Jungs und Mädels, es ist ein Studium, es ist keine Schule mehr. (..)

I: Ja, danke dir. (..) Dann die nächste Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (..)

P7: Vertrauen, ich kann immer nur Vertrauen so definieren, dass ich nach bester Ehre und bestem Gewissen meine Lehre ausübe, meine Sicht der Dinge erläutere und in Klammern und ohne Gewähr. (.) Also wenn ich der Meinung bin, dass es besser ist, derzeit ein Auto zu leasen als ein Auto zu kaufen oder in die e-Mobilität einzusteigen als Privater, dann ist das meine Sicht der Dinge, die ich begründe, aber ob die sich schlussendlich als der weise Schluss herausstellt, das weiß ich nicht. (.) Und da erwarte ich von den Studierenden eben dieses Vertrauen, dass sie erkennen, dass ich mich bemühe, dass ich versuche, meine Entscheidungen, Empfehlungen mit den mir zur Verfügung stehenden Informationen zu begründen. (.) Und dass da nicht hinterher gesagt wird: Wie konnten sie mir davon abraten, am Aktienmarkt zu investieren. (..) Ich sage nicht, dass ich ihnen dazu rate oder abrate, sie fragen mich, was ich tue. (.) Ich in der derzeitigen Lage investiere nicht in amerikanische Tech-Aktien. Das ist dann eben so ein Vertrauen, dass sie das nicht irgendwie gegen mich verwenden, so nach dem Motto: Er hat das oder irgendwie so etwas gesagt. Sondern dass sie sagen: Vielen Dank für ihre Sicht der Dinge. (…) Ich kann ihnen viele Türen aufzeigen. Ich sage: Durchgehen müssen sie selbst. Also das ist ihre Entscheidung und ich hoffe, sie treffen die Richtige. (…)

I: Ja, danke dir. (.) Welche Erwartungen könnten denn aus deiner Sicht Studierende an Lehrende haben?

P7: Ich stelle immer wieder fest, dass Studierende teilweise die Erwartung haben, dass der Professor alleine aufgrund dessen und dieser Titulierung allwissend ist, so dass man sagt, ich sage jetzt: Wenn du den Raum betrittst, irgendwo mit deiner Vita, mit deinen Titeln, mit deiner Aura, heißt es hinterher, ob ich den Professor nach dem neuen Heizungsgesetz frage, nach einem Rasen-Vertikutierer oder eben nach den psychologischen Ansätzen der Blabla-Theorie, er wird es schon wissen. (..) Und dass man manchmal Studierenden dann enttäuscht. Und das kann ich ihnen nicht sagen, wenn Eheleute getrennt sind, ob es Möglichkeiten gibt, dass sie beide Kinder auf die Steuerkarte bekommen und die Frau keine. Das entzieht sich einfach meiner Kenntnis. (.) Ach so, ich dachte, sie wüssten das. (..) Das hat überhaupt nichts mit meinem Fachbereich und meiner Expertise zu tun. (.) Und dass man aber auch diese Erwartung erfüllen muss, wofür die Studierenden bezahlen. (.) Das heißt, wenn die eine E-Mail schreiben und ich an dem Tag nicht antworte, die Kommunikation mit dem Kollegen ist auf jeden Fall ausbaufähig, wo man dann sagt: Freunde der Sonne, dass sie überhaupt mich per E-Mail kontaktieren und irgendwann eine Antwort bekommen, ist ja schon ein Entgegenkommen von unserer Seite. (..) Weil wenn man zig Kurse hat mit hunderten von Studenten und jeder würde eine E-Mail schreiben, würde das gar nicht gehen. (.) Und das sage ich immer, dass ich gerne, sie können mich hier fragen, bis 21:15 Uhr zu ihrer Verfügung stehe und alles versuche. (.) Aber ich sag dann: Irgendwann hört meine Bereitschaft des Coachings, der Wissensvermittlung dann auch auf, weil es ansonsten überhandnimmt. (..) Und da ist. die Erwartungshaltung zuweilen anders. (..)

I: Wie gewinnst du denn im Rahmen deines Lehrverhaltens das Vertrauen der Studierenden? (.)

P7: In den mathematischen Fächern ist es teilweise ganz, ganz simpel. Da stelle ich immer wieder fest, die Rechenfähigkeiten simpelster Art kümmern. Und wenn man dann die Studierenden darauf hinweist und sagt: Ja, ein Großteil von ihnen, die jetzt gerade einen Texas Instruments Taschenrechner benutzen, haben sicherlich jetzt das im Display stehen. Drücken sie mal erst auf Wurzel und dann auf Klammer und

dann die Zahl und dann Klammer. Dann kommt von den Studierenden: Woher wussten sie? Ich sage dann: Ich habe das einfach in ihren Gesichtern gesehen. (..) Oder wenn man dann irgendwie was vorrechnet, wo man dann Fragen, Gleichungen der Studenten, die sie einem nennen, umbaut. Durch Übung und viele Male, in denen man sich damit beschäftigt hat, ist man da recht firm. (.) Und dann denken die Studierenden: Wow, nur weil ich 4 Uhr im Kopf rechne, heißt das ja nicht, dass ich mathematisch besonders begabt bin. (.) Aber dann denken die: Oh, wow, wie kann der das rechnen? (.) Wo ich denke, das ist ja kein Kunststück. Viel schwieriger ist eigentlich das, was ich ihnen gleich erklären möchte. Das beeindruckt sie dann zuweilen gar nicht. Trotzdem habe ich aber heute wirklich einen guten Weg gefunden, eine gute Botschaft gut rüberzubringen. Und das war wirklich schwierig. Und dann ist es teilweise so, dass die Studierenden durch Dinge beeindruckt sind, wo man selber sagt, das ist es gar nicht wert. (…)

I: Was tust du denn, damit Studierende dich als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen? (.)

P7: In Mathematik ist er wahrscheinlich keine Schwierigkeit. Ich finde es immer sehr schön, mit ganz prägnanten Beispielen die Wichtigkeit simpelster Mathematik für den Alltag deutlich zu machen. Zu ihnen sage ich: Jetzt haben sie den Golf, den sie einmal für 36 Monate zu 199,00 Euro pro Monat oder für 24 Monate zu 219,00 Euro pro Monat leasen können. Was ist besser oder schlechter oder gleich? (.) Die sagen dann: 199,00 Euro sind weniger als 219,00 Euro. (.) Das ist ja schon mal eine brillante Erkenntnis. Leider Gottes ist es eine unterschiedliche Laufzeit. So, und dann sind in der Regel die Studierenden schon bei solchen Dingen mit ihrem Latein am Ende. (.) Dann ist es sehr schön, sowas dann deutlich zu machen, wie man das denn berechnet und dann immer ein bisschen mit Sympathie und Augenzwinkern, dass man so die Angst nimmt, wenn man sagt: Ich kann auch nicht gut rechnen, aber ich zeige ihnen, wie es geht. (.) Und dass man dann die mitnimmt und dass dann das Feedback des Öfteren kommt, ja, dass man so die Angst vor der Mathematik in meinem Unterricht verloren hat, dass man auch keine Angst vor falschen Antworten hat und dass man somit dann eben diese Kompetenz nachweist, indem man wichtige Dinge aus dem Alltag mathematisch untermauert und Studierenden dann eigenständig zu guten Entscheidungen führt. (.) Dass die dann erklären: Ich lease das Fahrzeug, ich kaufe den Rasenmäher, ich lege das Geld tagesgeldweise an, weil ... (.) Und all diese Dinge. Und dann natürlich immer wieder diese ganzen Themen, die jeder kennt, wenn ich frage: Was macht denn die Inflation wirklich mit ihrer Kaufkraft aus? Schauen sie doch mal. Und dass man dann diese erhellenden Blicke sieht. Und die Mathematik ist ja keine Raketenforschung zu dem, was wir da machen. Es ist ja keine Mathematik als solche, sondern angewandte Wirtschafts und Finanzmathematik, wenn man so will. Und ich weiche dann manchmal so ein bisschen von den Kollegen ab, die dann zu detailverliebt mit irgendwelchen Dingen sind, die dann kaum Praxisbezug aufweisen. Und dadurch fühlen sich die Studierenden wohl und sprechen mir die Kompetenz zu, weil sie halt eben auf ihre Fragen Antworten bekommen. (…)

I: OK, vielen Dank. (.) Was tust du, damit du von den Studierenden als lösungs- und nutzenorientierte Lehrperson wahrgenommen wirst? (.)

P7: Für die Klausur? (.)

I: Für die Klausur oder für Aufgaben im Unterricht. (.)

P7: Na ja, ich habe eine simple Didaktik. Ich erkläre die Theorie Ich erkläre die Theorie anhand eines Praxisbeispiels und mache mit denen eine Aufgabe zusammen. Und dann hängen an jedem Unterkapitel Aufgaben, die die Studierenden dann mit der Hilfe des Nachbarn lösen. Und wenn sie dann nicht weiterkommen, sollen sie sie mit meiner Hilfe eigenständig im Unterricht lösen, sodass man sukzessive die Kenntnisse vermittelt. (.) Und dann sage ich für die Klausur: Sie können sich gerne eine Klausur zusammenstellen und nehmen sämtliche Übungsaufgaben, die wir gemacht haben, und konzipieren daraus irgendwas. Wenn sie es verstanden haben, können sie sich das sparen. Wenn sie es nicht verstanden haben, bringt ihnen das auch nichts, weil die Klausur auf jeden Fall anders wird als die Übungsaufgaben. (.) Der eine sagt: Ach ja, ist ja eigentlich dasselbe, nur mit anderen Zahlen und anderen irgendwas. (.) Ein anderer: So was habe ich ja noch nie gemacht. (.) Und das ist auch der Nachteil einer Übungsklausur. Diejenigen, die die Übungsklausur als sehr, sehr wichtig erachten, denken, die Klausur wird die Übungsklausur mit anderen Zahlen. Das ist aber nicht so. Die Übungsklausur schreibe ich immer am Ende in der letzten 90 Minuten unter Klausurbedingungen, und danach machen wir zusammen die Korrektur. (.) Ich sage: Dann wissen sie am Tag heute, was sie verstanden haben und was nicht. Wenn die Übungsklausur heute ohne Lehrvorbereitung schon ausreichend ist, dann werden sie auch ohne Probleme durch die Klausur kommen. Und wenn sie heute davor sitzen und außer Name und Datum nichts hinbekommen, dann ist es noch ein sehr, sehr weiter Weg für sie, um erfolgreich dieses Modul abzuschließen. Damit bin ich immer ganz gut gefahren. (.) Aber dass man wirklich auch den Studierenden deutlich macht, dass das 50. Mal durchrechnen der gleichen Aufgabe nichts bringt. Das ist eher Malen nach Zahlen. Man muss es verstehen. Man muss es wirklich grundsätzlich verstehen. Und wenn das gelungen ist, dann sind die Aufgaben problemlos lösbar, auch bei der Korrektur. (.) Wenn alle eine vier oder schlechter schreiben, habe ich ein doppelgroßes Problem. Und wenn du dann zum eigentlichen ökonomischen Sachverhalt kommst und sagst: Sie müssen ja jetzt quasi nur noch die Gleichung überführen in eine quadratische Gleichung, PQ-Formel oder quadratische Ergänzung, um zur Lösung zu kommen, und diese interpretieren. Fertig. (.) Und dann gucken die einen mit ganz großen Augen an und da muss man wieder zwei Schritte zurück, dann fragen, ob sie die quadratische Ergänzung oder ABC- Formel, ist mir völlig egal, kennen. Es gibt einen Lösungsweg. Einen stelle ich ihnen vor, den können sie nehmen. Wenn sie einen anderen nehmen, auch gut. Hauptsache es ist richtig. (.) So kompliziert ist es doch gar nicht. (.) Ich habe viele Jahre nebenbei im Studium Nachhilfe für Mathe Leistungskurs gegeben. (.) Und wenn du dann mit dem Erwachsenwerden, mit der Reife diese Sachen noch mal durchnimmst, kommt immer mal wieder so ein Klick, wo du sagst: Jetzt greift das Zahnrad ins andere und dann wird es irgendwann ein Leichtes. (…)

I: Was tust du, damit die Studierenden dich als eine empathische Person wahrnehmen? (.)

P7: Ich unterrichte immer mit einem Lächeln. (.) Ich unterrichte wirklich immer mit einem Lächeln, weil es mir Spaß macht. Und meine Maxime ist, wir nehmen uns alle im Unterricht nicht zu ernst, was Antworten betrifft. Ich sage: Ich werde sie manchmal durch die Kakao ziehen, weil sie Antworten geben, die so unglaublich schlecht sind, dass wir da auch gerne zusammen drüber lachen. Ich sage: Ich nehme mich aber auch nicht zu ernst, zieh mich durch den Kakao. Ich sage aber auch: Ich mag es nur nicht, wenn Studierende anderen Studenten gegenüber unverschämt sind oder jemanden bloßstellen. Ich sage: Da brauchen sie sich gar nicht

drum kümmern, da kümmere ich mich darum. Wir werden hier zusammen lachen, wir werden zusammen lernen. (.) Ich sage: Wir sind hier, sie sind freiwillig hier. Und ich möchte ihnen möglichst viel mitgeben in einer angenehmen Atmosphäre und stell noch ein paar Verhaltensregeln auf. Ganz am Anfang, dass man sagt: Meine Tür ist, auch wenn sie zu ist, immer offen. Aber wenn sie zu spät kommen, erklären sie bitte nicht mir und dem Hörsaal, warum sie zu spät kommen. Und das dann immer so mit dem Augenzwinkern. Und dann habe ich sehr schnell immer eine sehr angenehme Lehratmosphäre. (…)

I: Ja, danke dir. (.) Was tust du, damit die Studierenden dich als eine sympathische Person wahrnehmen? (.)

P7: Bei der Sympathie achte ich natürlich darauf, dass es Respekt im Umgang mit den normalen Verhaltensregeln gibt. Ich erwarte von meinen Studierenden, dass in geschlossenen Räumen die Kopfbedeckung abgenommen wird. Bei mir sitzt keiner mit einem Käppi, auch wenn andere sagen können: Das ist altbacken. (.) Nichtsdestotrotz habe ich auch dort relativ klare Vorstellungen. Man lässt den anderen ausreden und all diese Dinge, ist aufmerksam. (.) Ich sag: Was würden sie denn sagen, wenn ich hier mit einer Jogginghose käme und ein Baseball-Käppi aufhabe? (.) Sie müssen sich hier keine Krawatte umbinden, aber ein gewisser Grundumgang, dass man nicht vor mir sitzt mit Kopfhörern und Musik hört oder irgendwie sowas, finde ich einfach sinnfrei. Dann kann man auch der Veranstaltung fernbleiben. Und das das mache ich am Anfang recht deutlich. (.) Dann gucken die erstmal so und sagen: Mit dem ist aber auch nicht gut Kirschen essen. Und dann stellen sie aber sehr schnell fest, dass man mit mir doch, so ist zumindest über die vielen, vielen Jahre das Feedback gewesen, sehr gut durch die Tür kommt, eine angenehme Atmosphäre hat. Wie gesagt, alles immer mit einem gewissen Lächeln und vor allen Dingen auch Verständnis für all die Probleme. (.) Ich sage, ich weiß, dass sie berufsbegleitend sind, teilweise junge Familienväter, junge Mütter. Da ist alles nicht so einfach zu organisieren. Nur: Sie können von mir nicht verlangen, wenn sie zwei Vorlesungen verpasst haben, dass ich in einer Fünf-Minuten-Pause sechs Stunden nachhole. Das klappt nicht. (…)

I: Danke dir. (.) Dann die letzte Frage: Was tust du, damit die Studierenden dich als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.)

P7: Also Loyalität, loyal ist insofern meine Maxime in erster Instanz im Moment zu bleiben. Das heißt loyal in dem Sinne, dass ich sage, ich versuche diese Module von mir, diese Lehrinhalte so zu vermitteln, dass diejenigen, die die Lernziele erreicht haben, auf einem akzeptablen Niveau diese Module bestehen. Aber dass auch diejenigen, die das eben nicht erreicht haben, dieses Modul auch nicht bestehen. Das ist halt einfach der Fairness der anderen gegenüber so. Und ich gebe nicht fünf Punkte bei 49 Punkten, wenn sie 50 von 100 Punkten zum Bestehen einer Klausur brauchen. (.) Was mache ich? (.) Dann schaue ich mir die Arbeit an und werde den einen fehlenden Punkt finden. Aber bei 45 Punkten finde ich nicht fünf Punkte. Das ist so ein gewisses Fingerspitzengefühl, dass man sagt: Okay, was ich mich hier frage, da bin ich loyal, das nehme ich nicht negativ mit oder sonstige Dinge. Dieses Vertrauen können sie mir schenken und damit bin ich bis dato auch wirklich, wirklich gut gefahren, dass ich das, was ich verspreche, halte, und es versuche zu halten und dass ich auch den Studierenden gegenüber insofern loyal bin, als dass ich, wenn der Arbeitgeber auch teilweise in der Kritik steht, diesen auch versuche zu schützen, aber natürlich auch sage: Na ja, was unrecht ist, was nicht vernünftig funktioniert,

das kann ich dann bis ins letzte Detail auch nicht mehr schönreden. Und sage dann: Da haben sie völlig recht, wir nehmen uns der Sache an und versuchen die Prozesse zu verbessern. Es kann ja nicht sein, dass sie nicht an der Klausur teilnehmen dürfen, obwohl sie oder was auch immer dafür vorbereitet haben. (.) Da bin ich nicht der Studentenanwalt, auch nicht der Anwalt des Arbeitgebers, sondern die vermittelnde und deeskalierende Person. (…)

I: Danke dir. (.) Ja, wir sind ja erstmal damit durch. Mach es gut. (.)

P7: Tschüss.

Ende: 14.35 Uhr

Anhang 26: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 8

Beginn: 14.34 Uhr

I: Um erst mal in das Thema reinzukommen, würde ich gerne mal fragen, welche positiven oder negativen Erfahrungen du mit Studierenden gemacht hast. (.)

P8: Ja, also ehrlich gesagt, ich hab in dieser langjährigen akademischen Laufbahn an der FOM, und das muss ich realistisch und plausibel sagen, ich habe ernsthaft kaum negative Erfahrungen mit meinen Studis bis jetzt gehabt. Oder ich kann mich wirklich nicht erinnern, ob ich wirklich eine negative Erfahrung gehabt habe oder nicht. (.) Unterschwellig vielleicht ja, aber das ist in meinem Fall definitiv so in der Form nicht gewesen. (.) Ich kann nur positiv berichten oder positive Erfahrungen nennen, die ich bis jetzt gehabt habe. (…)

I: Danke dir. (.) Dann geht es um die Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen jetzt in dieser Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (..)

P8: Das ist das A und O in meinen Augen. Wenn du Vertrauen hast oder Vertrauen entwickeln kannst, dann ist das in meinen Augen, laut meiner Erfahrung, meine Meinung, das ist die halbe Miete. (.) Da kannst du so viele Dinge steuern. (.) Keine Ahnung, in einer lockeren Art und Weise die Vorlesung zu gestalten, in einer umgangssprachlich freundschaftlichen Beziehung. Wenn man das darstellt oder das da steht, dann ist es auch in meinen Augen eine Win-win-Situation für beide Seiten. (.) Das heißt, ich muss mich gar nicht zwingen zu meiner Arbeit zu gehen. Und die Studis müssen sich auch nicht zwingen und denken: Oh mein Gott, das ist nochmal diese Vorlesung. Sondern: Die kommen gerne, nicht nur wegen der fachlichen, sondern auch von der menschlichen Seite. (.) Ich glaube, die fachliche und menschliche Komponente, das ist das A und O, aber das ist nicht immer leicht. (…)

I: Danke dir. (.) Dann: Welche Erwartungen könnten aus deiner Sicht Studierende an dich haben? (.)

P8: Ich glaube, ich würde mal sagen: Die Studierenden erwarten von mir auch eine Transferleistung. Das heißt, ich bin fachlich ein sogenannter Experte in dem Fachgebiet. Das erwarten die schon. Und noch was, denke ich mal. Einen freundschaftlichen Umgang, denke ich mal, erwarte ich auch. Die sagen das vielleicht nicht, aber ich erwarte das auch. Oder die erwarten das auch. (.) Eine sympathische Art und Weise Vorlesung zu gestalten. Plus: Was ich erzähle, die fachlichen Kompetenzen, die Stoffvermittlungskonzepte, das muss alles stimmen. Wenn es nur sympathisch ist, hilft das nicht. Man sollte zwei Seiten sehen, so viel ich weiß. (.) Ich glaube, die erwarten zwei Dinge: Einmal bist du fachlich fit und menschlich bist du auch fit. Und das klappt das? (..)

I: Okay, ja, danke dir. (.) Was tust du, damit du als fachlich kompetente Lehrperson wahrgenommen wirst bei den Studierenden? (.)

P8: Ich glaube, du musst zumindest in den Fächern fit sein. Was ich lehre, da bereite ich mich auch sehr vor und wirklich in einer Art und Weise, dass die Studis das auch mitnehmen. Das heißt, da spielt die Erfahrung auch keine Rolle. Über eine bestimmte fachliche Richtung und auch Didaktik musst du auch gut sein, damit du

die Stoffvermittlung genauso, ich würde mal sagen die Transferleistung, rüberbringen kannst, damit die Studis verstehen, was ich sage und was sie möchten. (.)

I: Okay, danke dir. Dann wollen die ja manchmal auch Lösungen haben oder die haben grundsätzlich außerhalb der Vorlesung Probleme und suchen nach Lösungen oder Lösungen wie Klausurtipps. (.) Was tust du, damit die Studierenden dich als eine lösungsorientierte Person wahrnehmen? (.)

P8: Also zu den Klausuren oder Hausarbeiten, da sage ich wirklich ganz neutral, dass alle Folien oder alle Stoffvermittlung, was wir im Unterricht gemacht haben, das sind wichtige Folien oder wichtige Stoffe oder wichtige Seiten, was weiß ich. Und die glauben das auch und die fragen mich auch nicht, wieso zu viel oder zu wenig. (.) Ich glaube, das hat viel mit dem Vertrauen zu tun, viel mit dem Glaubhaftem zu tun. Deswegen ehrlich gesagt, wenn ich über eine bestimmte Art von problem- oder lösungsorientierten Ansatz von der Studierendenseite bezüglich Klausur habe, habe ich bis jetzt ernsthaft keine große Schwierigkeit gehabt zur Frage: Warum ist das so viel? Warum sollen wir so viel lernen? Das ist doch nur eine 60-minütige Klausur oder das sind nur fünf Seiten Papier. Warum sollen wir so viel reintun vor so wenig Credits? (.) Diese Diskussion hatte ich bis jetzt, toi, toi, toi, noch nicht. (.) Deswegen muss ich mal sagen, es ist für mich eine vorteilhafte Situation. Was die anderen haben mögen, weiß ich nicht, aber ich gehe davon aus, dass sie wahrscheinlich einen anderen Ansatz haben. (...)

I: Ja, danke. (.) Dann die Frage: Was tust du, damit Studierende dich als eine Lehrperson wahrnehmen, die Nutzen verkauft, Nutzen vermittelt, vielleicht praktischen Nutzen oder theoretischen Nutzen? Was machst du da? (.)

P8: Ich glaube, ich bringe auch viele Beispiele in Vorlesungen, meine persönliche Erfahrung ein, wo ich gearbeitet habe oder was ich jetzt tue, erzähle so paar Kleinigkeiten, wie zum Beispiel die Geschichte von mir, wie ich alles gemacht habe oder sonstiges oder geschafft habe, in Deutschland Fuß zu fassen und erfolgreich zu sein. (.) Ich glaube, das sind Stories oder kleine Anekdoten, die manchen helfen und manchen nicht. (.) Und die zeigen auch ab und zu mal Interesse und fragen: Was haben sie dann getan? Wie haben sie da gelebt? Oder: Wie war die Erfahrung, als sie in England studiert haben? (.) Also das sind die Erfahrungen, die ich beibringe in Vorlesungen oder außerhalb der Vorlesungen in einer freundschaftlichen Art und Weise. Und ich glaube, das nehmen ein paar auch mit, würde ich mal sagen. Nicht alle, aber viele. Zum Beispiel erzähle ich über die Erfahrung in Indien, in Kalkutta, meiner Heimatstadt, in USA, wo ich gearbeitet habe, dann in England, wo ich studiert habe, dann in Deutschland promoviert habe. (.) Ich glaube, das sind einfach Dinge, was ich in meinem Leben erlebt habe. Ich glaube, das nehmen die bar mit. Das mag für andere eher langweilig, vorbei, etwas interessant sein, aber so ist es halt. (.) Aber die Wahrnehmung, die ich habe, ist eher positiv als negativ. (…)

I: Vielen Dank. (.) Und was tust du, damit Studierende von dir Orientierung bekommen oder sowas wie eine Struktur in der Vorlesung? (.)

P8: Ich habe jetzt quasi eine neue Didaktik, was ich in meinen Vorlesungen mache. Und das kommt auch gut an. Das ist ja ein ganz uraltes Konzept. Ich verzichte meistens auf den Foliensatz. Stattdessen machen wir die Folien oder in der Vorlesung Slides, das heißt, ich brauche ein Flipchart oder eine digitale Tafel und einen Stift oder vierfarbige Stifte quasi. Das heißt, ich bringe quasi sogenannte problemzentriertes Lernen bei. Und das ist quasi eine Struktur die ich immer wieder

anwende. Das heißt zum Beispiel, wenn ich heute eine Vorlesung mache mit einem problemorientierten Ansatz, und ich mache eine bestimmte Reihe von Vorlesungen über eine bestimmte Thematik, über Aktien nur bis sagen wir so 20:45 Uhr, dann machen wir am nächsten Tag, wo wir heute aufgehört haben, weiter. Wir beginnen dann die zweite Vorlesungsstunde. Und das ist quasi wie eine Kette einer gesamten Vorlesungsreihe, wie eine Geschichte zu erzählen. Und am Ende des Tages merken die das selbst. Und dann zeige ich den gesamten Stoff an, was wir in elf Vorlesungsstunden gemacht haben. Dann erstelle ich eine Seite als Mindmap. Das mache ich auf einer Seite als Lösungsansatz quasi. (…)

I: Okay. (.) Die Frage, die sich jetzt daran anschließt: Was tust du, damit du von den Studierenden als eine empathische Lehrperson wahrgenommen wirst? (.)

P8: Ich glaube, gegenseitiger Respekt, wie man kommuniziert, Lächeln im Gesicht, ein bisschen Smalltalk während der Vorlesung, außerhalb der Vorlesung, wenn du reinkommst. (.) Und ich glaube, das merkt man schon. Ich bin etwas extrovertiert aufgewachsen, damit sowas geht. Das heißt, ich gehe in einen Vorlesungsraum, sitze dort bis 18 Uhr und dann beginnt die Vorlesung und dann mache ich meinen Mund auf. (.) Außerhalb der Vorlesung quatschen wir ein bisschen. Gehen wir in den Vorlesungsraum, machen wir unsere Vorlesung. Dort quatschen wir auch, machen wir ein bisschen Spaß und dann gehen wir nach Hause. (.) Ich glaube, das ist quasi dieser empathische Ansatz, was ich von beiden Seiten sehe. (.) Und das ist vielleicht noch ein Punkt, ich bin die Person, die Studis duzt. (.) Viele haben mich gefragt: Wieso machst du das? Dann stelle ich eine Frage: Warum nicht? Warum denn nicht? Gibt es Gründe dagegen? Nein, man muss gewissermaßen Distanz und Respekt haben. Und dann weiß ich, dass ich wahrgenommen werde. (.) Ehrlich gesagt, bis jetzt, Stand heute, Respekt habe ich bekommen, bekomme ich auch jetzt noch. Die nehmen mich genauso wahr, was ich vor zehn Jahren gemacht habe und was ich jetzt tue. (.) Und diese Diskussion habe ich oft geführt. Aber bis jetzt hat das 22 Jahre super funktioniert. Absolut, ohne Wenn und Aber. Respekt habe ich es auch bekommen und wahrgenommen. Und die Kontakte habe ich auch immer noch mit ein paar Studis, immer noch, seit 22 Jahren.

I: Ich vermute mal, dann wirst du auch als sympathisch wahrgenommen. (.)

P8: Denke ich auch, ja. (..)

I: Okay. (.) Und was tust du, dass ist die letzte Frage, dass du von den Studierenden als eine loyale Lehrperson wahrgenommen wirst? (.)

P8: Ich glaube, das ist eine ganz interessante und ganz wichtige Frage. Die Antwort habe ich. Das ist für mich eine Berufung. Und deswegen, ich bin auch berufen worden, Als Professor. Du auch, die anderen auch. Und ich nehme das als Berufung von meinem Herzen, nicht von hier. Und deswegen fällt es mir wirklich leicht, zur Arbeit zu gehen. Als Beispiel: Ich habe das hier heute (zeigt seinen verbundenen gebrochenen Daumen). Ich könnte das von zu Hause machen, ohne wenn und aber. Ich habe auch die Erlaubnis bekommen, Die Sache ist aber: Ich möchte gerne aber dahin und mit meinen Studis etwas quatschen. Vielleicht hilft das auch. (lacht) In meinem Zustand hilft das auch. (lacht) Die Frage ist: Warum denn nicht? Das ist aber etwas, dass mit Loyalität zu tun hat. (.) Ja, schon, teilweise schon. (.) Es ist auch eine Liebe zur Arbeit, nicht mehr und nicht weniger. Wenn das nicht wäre, würde unser Gesicht keinen freundschaftlichen empathischen Ausdruck haben. (.)

Ich glaube, das macht uns sehr besonders, weil wir so Menschen da sind. Die Studis merken das schon. Die sind nicht dumm oder doof. (…)

I: Ja, wir sind jetzt hier durch. Danke dir noch mal sehr. (.)

P8: Vielen Dank, Volker. Und wir sehen uns dann nächste Woche Dienstag. (.)

I: Genau. Daumen hoch. (.)

P8: Vielen lieben Dank. Tschüss.

Ende: 14.56 Uhr

Anhang 27: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 9

Beginn: 8.34 Uhr

I: Morgen. (..) Welche positiven oder negativen Erfahrungen haben Sie mit Studierenden gemacht? (..)

P9: Positive Erfahrungen? Fangen wir vielleicht damit mal an. Es stellt sich die Frage: Was ist denn eine positive Erfahrung? Positives Feedback von Studierenden, dass denen die Lehre geholfen hat, in persönlichen oder beruflichen Situationen. (.) Auch nach Prüfungen, dass sich Studierende bedanken, dass man sie auf dem Weg begleitet hat, ja, dass man da für sie da war und unterstützt und Zeit gehabt hat. Dann natürlich das, was man nicht nur durch Feedback bekommt, sondern auch selber erlebt, wenn man Energie aus dem rausziehen kann, was man in der Interaktion mit Studierenden in Vorlesungen hat. (..)

I: Okay. (.)

P9: Das sind so die positiven Dinge. Negative? (.) Eigentlich weniger, also was wahrscheinlich jedem Dozenten mal vorkommt. So was wie ein Einspruch bei einer Seminararbeit hatte ich mal, wo man sich dann selber ärgert über die Begründung des Anspruchs, wenn dann Dinge genannt werden, die man ja eigentlich besprochen hatte, vorher ja, aber das ist jetzt, glaube ich, normal. Also würde ich jetzt noch nicht mal so richtig als negativ bezeichnen. (..)

I: Vielen Dank. Dann die nächste Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung in einer privaten Hochschule ein? (.)

P9: Ich glaube, das Vertrauen ist Grundvoraussetzung, jetzt auch mal aus Sicht der privaten Hochschule, um erfolgreich zu sein. An der privaten Hochschule geht es ja darum, dass die Studierenden sich weiter einschreiben, dass sich weiterentwickelt wird unter den Studierenden, um irgendwie wachsen zu können und das geht durch Vertrauen. Vertrauen ist die Grundvoraussetzung überhaupt, damit die Studierenden positives Feedback geben, zur Lehre und zur Hochschule. (..)

I: Ja, vielen Dank. Welche Erwartungen könnten aus Ihrer Sicht Studierende an Sie als Lehrende haben? (.)

P9: Ja, also das denkt man, dass man dann Vertrauen erhält, wenn man offen ist, transparent ist, ehrlich ist, dass man zuhört, sich Zeit für die Studierenden nimmt. (..)

I: Okay, ja danke. Und wie gewinnen Sie das Vertrauen im Rahmen Ihres Lehrverhaltens? (.)

P9: Genau durch diese Offenheit und durch Angebote machen, also immer wieder Angebote machen, dass sie sich einbringen können, dass die offen und ehrlich auch dem, was ich in der Lehre erzähle, widersprechen können oder ihre eigenen Erfahrungen da einbringen können. Oder Angebote machen, dass die, wenn sie Dinge aus ihrem beruflichen Leben haben, die zu den Lehrinhalten passen, dass sie die auch einfach mal vorstellen können. Angebote machen, dass man auch nach der Vorlesung noch Zeit hat für Rückfragen oder Dinge, die dann vielleicht tiefer gehen, die die Studierenden gar nicht so vor allem dann auch erzählen wollen oder teilen. (...)

I: Ja, vielen Dank. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen?

P9: Ich glaube, das kommt eigentlich dazu. Ich mache das nicht bewusst oder aktiv, das kommt ja automatisch rüber, was man lehrt und wie man lehrt, dass man damit auch eine Fachkompetenz ausstrahlt. (.) Okay, dass es fundiert ist, indem es wissenschaftlich ein angemessenes Niveau hat, wie man die richtigen Fachbegriffe nutzt. (..)

I: Vielen Dank. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine lösungsorientierte Lehrperson wahrnehmen? (.)

P9: Ich glaube insofern, als dass ich alles, was ich tue, zielorientiert aufbaue. Also ich wusste ja immer, was das Ziel sowohl der Lehrinhalte wie auch des Moduls an sich ist, über das Fachliche hinaus natürlich auch eine Klausur zu bestehen und wie man da hinkommt. Das ist ja die Lösung. (..)

I: Ja, ja, vielen Dank. (.) Inwiefern vermitteln Sie denn auch noch Nutzen für die Praxis oder Nutzen des angewandten Wissens? (.)

P9: Ich glaube, das ist ja bei allem, was wir oder was ich zumindest in der Form lehre, wir stellen immer neben den fachlichen Inhalten den Bezug zur Praxis und den Theorie-Praxis-Transfer her. Also insofern sind es die Beispiele, die dann aus der Praxis kommen, die den Nutzen deutlich machen. Bei manchen Methoden mache ich es sogar auch, dass ich den persönlichen Nutzen eher vorstelle, wenn ich sag, wie die diese Methodik Nutzwertanalyse oder sowas nicht nur im Beruf anwenden können, wenn man vielleicht verschiedene Lösungsoptionen abwägt, irgendwie in einer Innovationsentwicklung oder ähnliches, sondern auch für private Themen. (.) Sie standen ja alle schon mal vor der Entscheidung. Welchen Job mache ich oder was ist mein nächster Schritt? Und dann kann man solche Methoden anwenden. Also von daher, wenn es geht, mache ich sogar so den Bezug dann auch zum persönlichen Nutzen, den man für sich haben kann. (..)

I: Ja, vielen Dank. Dann habe ich hier noch zwei Fragen, die kann man miteinander verbinden. Inwiefern geben Sie den Studierenden in der Lehre Orientierung oder auch Struktur vor? (..)

P9: Ich verwende Beispiele. Das macht man ja ohnehin mit dem, wenn man anfängt, in der Lehre seinen Fahrplan aufzuzeigen und zu besprechen. Ich zeige den roten Faden, den stelle ich eigentlich jedes Mal her und versuche, die Bezüge zwischen den einzelnen Kapiteln, sage ich mal, oder Veranstaltungen dann immer wieder aufzubauen. Das Andere ist: Natürlich, wenn die sowas wie Seminararbeiten oder ähnliches haben und wir dann Modelle besprechen. Also ich nenne jetzt mal ein Beispiel zum Geschäftsmodell oder zur Innovation und dann haben Sie ein bestimmtes Modell kennengelernt, wie man das machen kann. Und ich sage: So ein Modell und die einzelnen Bausteine können auch helfen, wenn man jetzt eine Seminararbeit strukturiert, so dass man dann die einzelnen Komponenten aufnimmt und auch als Kapitel oder Baustein nutzen kann. Also sowas in Bezug dann zur eigenen Möglichkeit, Dinge zu strukturieren, herzustellen. (..)

I: Ja, danke. Dann haben wir noch die letzten drei Fragen. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (.)

P9: Ja, ich glaube, das Eine ist, den Gedanken aufzunehmen, den die Studierenden einbringen, und dann auch wirklich auf die einzugehen, also nicht nur im Sinne

von: Ja, gute Frage. Und dann standardmäßig zu antworten, sondern wirklich Bezug zu dem aufnehmen, was Sie sagen. (.) Das andere ist so was wie Verständnis für die Situation haben, dass sie, wenn man abends da bis 21:00 Uhr sitzt, dass sie alle einen langen Tag hatten. Und ich sage auch immer: Ich kenne das auch, weil ich auch berufsbegleitend promoviert habe und weiß, was die da gerade mitmachen. Es gilt, das auch entsprechend wertzuschätzen oder auch zu berücksichtigen, in einem Pensum, wenn man merkt, dass die Studierenden durch sind. (..)

I: Ja, ja, danke. Dann eine etwas ähnliche Frage. Was tun Sie, damit Studierende Sie als eine sympathische Lehrperson wahrnehmen? (.)

P9: Ich meine, man soll sich ja nie verstellen. Das Wichtigste ist, glaube ich, schon authentisch zu sein. Prinzipiell bin ich ja eher so vom Naturell her, dass ich gute Laune habe und mit einer positiven Einstellung zur Arbeit gehe und auch in meine Lehre gehe. Und wenn das mal nicht so ist, dann muss man irgendwie, finde ich, dies authentisch sagen. Das ist das Wichtigste. (..)

I: Ja, okay. (.) Was tun Sie, damit die Studierenden Sie als eine loyale Lehrperson wahrnehmen? (.)

P9: Also loyal. Wem gegenüber denn? (.)

I: Gegenüber den Studierenden, also loyal im Sinne, dass man sich darauf verlassen kann, was Sie gesagt haben. (.)

P9: Manche Dinge können die Studierenden ja erst hinterher bewerten. Also ich sag mal: Sowas wie loyal oder zuverlässig war ich mit meinen Klausurtipps, das wissen sie erst am Ende des Semesters. Aber da kann man natürlich sowas wie einen Vorschuss geben und sagen: Bis jetzt sind bei mir alle Studierenden gut durchgekommen, die diesen oder jenen Tipp befolgt haben. Und bei den anderen Themen, wenn so ad-hoc-Fragen kommen, dann muss man natürlich das auch sofort umsetzen. Also wenn Fragen kommen: Können wir beim nächsten Mal mehr auf dieses oder jenes eingehen? Oder ich sage auch am Anfang: Ich habe eine gewisse Flexibilität in meinem Skript. Also ich frage immer nach den Erwartungen, die Sie in dem Modul haben, gleiche das mit dem ab, was ich geplant habe und sage: Ich habe eine gewisse Flexibilität, auf Dinge einzugehen, und nehme dann auch noch Wünsche auf, die dann im Rahmen des Curriculums auch passend sind. (.) Solche Dinge muss man dann natürlich auch tatsächlich machen. (.) Das Wort dann auch einhalten. (.) Was man ja auch immer wieder als Dozent erlebt. Ich weiß nicht, das geht bei ihnen vielleicht eh nicht, dass man in den Pausen so Zwischengesprächen mitbekommt, ich hab tatsächlich auch mal so Fälle gehabt, dass die in der Vorlesung sich bei mir über andere beschwert haben, über andere Dozenten. Vor allem dann, wenn ich irgendwie sage, dieses und jenes haben sie doch schon bestimmt gehabt, weil ich immer den Studienverlaufsplan kenne. Da haben sie gewisse Module schon gehabt, die ja Voraussetzungen für Themen sind, die ich behandle. Dann sage ich: Das haben sie ja bestimmt schon in Management Basics behandelt oder sonstwo. (.) Und dann kommen oft so Dinge. Oder ich habe auch Trendforschung und Innovation und Design Thinking, die laufen parallel. Und da gibt es natürlich immer wieder Schnittstellen und Parallelen. Und dann sagen die: Ja, nein, das machen wir aber gar nicht im Design Thinking, der Dozent macht, was er will. Es gibt dann Beschwerden, also kommen wirklich Beschwerden über andere Dozenten. Und ich glaube, das ist auch so ein Stückchen Vertrauen, was die einem entgegenbringen, was natürlich auch immer grenzwertig ist, weil es ja nicht um persönliche

Kritik an Kollegen geht, sondern ja um die Sache geht. Und da nehme ich mir dann schon auch die Zeit und höre denen zu und gebe denen Ratschläge, wie sie damit umgehen sollen. Also sprich: Sie sollen sich an die Studienberatung wenden, die sollen auf jeden Fall diese Kritik anbringen. Und zum Teil habe ich das dann auch so gemacht, dass ich dann noch Lücken aufgeholt habe, die dadurch entstanden sind, weil das nicht in den anderen Vorlesungen gemacht wurde. Ich bin dann also auf den Wunsch eingegangen, noch mal ein paar Basics zu vertiefen oder andere Dinge dranzunehmen oder so. (..)

I: Ja, ich danke Ihnen da sehr für die Unterstützung. (.)

P9: Und ich drück Ihnen die Daumen und gutes Durchhaltevermögen dann im Endspurt. (.)

I: Ja, alles Gute, danke. (.)

P9: Tschüss.

Ende: 8.55 Uhr

Anhang 28: Transkribiertes und kodiertes Interview mit Person 10

Beginn: 15.34 Uhr

I: Hallo. (.)

P10: Hallo. (.)

I: Okay, legen wir los. (.) Welche positiven oder negativen Erfahrungen hast du mit Studierenden gesammelt? (.)

P10: Sowohl als auch. (.) Die negativen Erfahrungen sind, fangen wir damit an, dass bestimmte Studierende eine ganz klare Erwartungshaltung formulieren, schon zu Beginn des Moduls, beispielsweise hinsichtlich der Prüfungsgestaltung, der sogenannten Eingrenzung, überhaupt alles, was an Aufwand auf sie zukommt. Und wenn man das dann nicht präzise sagen kann oder will, sobald es sich auch nicht vielleicht didaktisch anbietet, dann gibt es da natürlich ein Störgefühl. Es gibt aber eben auch andere, die lassen sich zumindest darauf ein, wenn ich klar formuliere, dass es zu keiner Überforderung kommt, dass ich aber auch nicht bereit bin, alle sogenannten Eingrenzungen jetzt vorab überhaupt oder vielleicht generell zu sagen. Wenn die verstanden haben, dass es für sie im Endeffekt keine Erschwernis bedeutet, dann habe ich den Eindruck, dass das funktioniert. (..)

I: Okay, vielen Dank. (.) Dann die nächste Frage: Welche Bedeutung nimmt Vertrauen in der Studierenden-Lehrenden-Beziehung ein? (.)

P10: Das kommt, glaube ich, auf die Prüfungssituation an. Bei Abschlussarbeiten ist es eine wichtigere Rolle als bei Klausuren und bei Prüfungssituationen, die sozusagen dazwischen liegen, wie Projektarbeiten oder ähnlichen Arbeiten. (.) Steigt die Interaktivität der Prüfungsform, steigt auch die Bedeutung des Vertrauens. Je anonymer die Prüfungsform, also Klausur, desto geringer scheint mir die Rolle des Vertrauens zu sein. (.) Sie ist nicht unwichtig, immer nicht so hoch, weil die Prüfungsleistung dann nicht individuell ist. (..)

I: Ja, danke dir. (.) Dann die Frage: Welche Erwartungen könnten aus deiner Sicht Studierende an dich als Lehrperson haben? (.)

P10: Muss ich jetzt kurz nachdenken. (.) Alle möglichen Erwartungen? (.)

I: Ja, alle möglichen. (.)

P10: Bei dieser Frage reden wir über eine private Hochschule. Da ist ganz klar die Erwartungshaltung, dass bestimmte Prüfungstipps in irgendeiner Form gegeben werden. (..)

I: Okay, ja, danke dir. (.) Was tust du, damit die Studierenden dich jetzt als eine fachlich kompetente Lehrperson wahrnehmen? (.)

P10: Ich versuche in Interaktivität zu investieren, damit es zu einem Dialog kommt. Ich versuche aber auch dafür zu werben, dass es bestimmte inhaltliche Bereiche gibt, die ich erstmal vorstelle, um auf eine Gesprächsbasis zu kommen. Wenn das gelingt, ist das eben auch, glaube ich, eine vertrauensstiftende Maßnahme. (..)

I: Ja, danke. (.) Was tust du, damit Studierende dich als eine Person wahrnehmen, die eher lösungsorientiert die Vorlesungen gestaltet oder die eher sich lösungsorientiert gibt? (.)

P10: Sind damit private Fragen gemeint oder alles? (.)

I: Beispiel: Ich will mir eine Eigentumswohnung kaufen, haben sie eine Lösung? Oder ich komme mit der Aufgabe nicht klar, haben sie eine Lösung? Es ist eher auf den Kontext Hochschule bezogen. (.)

P10: Man kann ja als Dozent nicht alles wissen. Ich hatte gerade schon wieder so eine Veranstaltung. Es gibt auch Leute, die sehr engagiert sind und sehr intensiv eingearbeitet sind in bestimmte Bereiche und trotzdem dann einen mit Fragen konfrontieren. Ich bin dann auch aufrichtig, wenn ich bestimmte Dinge nicht sofort, aus aller Menge sozusagen klären kann. Aber ich recherchiere es vielleicht auch da mal kurz nach. Ansonsten gilt ja für die allermeisten dieser Fragen schon, dass man was dazu sagen kann. Man kann das vielleicht auch ein bisschen in einen persönlichen Kontext zeitlich überführen, dass man das nicht im Publikum macht, sondern sich dem eben nochmal im Zwiegespräch widmet und die Probleme dann ganz individuell versucht zu klären. Oft reichen ja Nachfragen meinerseits aus, um überhaupt die Präzision der Frage zu erhöhen. Es ist ja nicht immer präzise, was gefragt wird. (..)

I: Prima. Danke. (.) Was tust du, damit Studierende dich als eine Vorteile vermittelnde oder Nachteile vermeidende Lehrperson wahrnehmen? (.)

P10: Wenn ich Klausurtipps gebe, haben sie Vorteile. Manche sehen es auch so an, dass sie Nachteile vermeiden, da sie keine schlechten Noten erhalten werden oder können. (..)

I: Danke dir. (.) Was tust du, damit du Studierenden Orientierung in den Lehrveranstaltungen vermittelst? (.)

P10: Das Skript gibt ja schon eine Orientierung vor. Daran orientiere ich mich. Und daran können sich die Studierenden auch orientieren. (..)

I: Ja, danke. (.) Wie gehst du für Studierende wahrnehmbar strukturiert vor?

P10: Struktur impliziert ja eine Orientierung. Grundsätzlich wird ein Problem mit Lösungsmöglichkeiten, die eine bestimmte Struktur haben, bearbeitet. (..)

I: Vielen Dank. (.) Was tust du, damit Studierende dich als eine empathische Lehrperson wahrnehmen? (.)

P10: Auch mal Privates teilen, nachfragen, wie das Studium läuft. Mal ganz bewusst außerhalb des Studienkontextes Dinge thematisieren, ins Gespräch kommen. (..)

I: Okay, vielen Dank. (.) Und was tust du, damit Studierende dich als eine sympathische Person wahrnehmen? (.),

P10: Ich versuche zumindest jetzt nicht, Studierende, die deutlich jünger sind, nachzuahmen in ihrem Verhalten. Ich ahme aber auch nicht ihre Manieren nach und erscheine mit einer Kappe oder mit solchen Sachen. (.) Ja, aber im Wesentlichen beschränkt sich das auch darauf, dass ich versuche, dialogorientiert aufzutreten, zu signalisieren, dass sie mich auch alles mögliche fragen dürfen, was dann auch zum Teil passiert. (..)

I: OK, super. (.) Dann haben wir die letzte Frage: Was tust du, damit du von den Studierenden als loyale Lehrperson wahrgenommen wirst? (.)

P10: Loyal gegenüber wem? (.)

I: Gegenüber den Studierenden. (.) Bist du zum Beispiel zuverlässig?

P10: Also wenn es tatsächlich um Prüfungsfragen geht, dann versuche ich das sehr, sehr, sehr eindeutig, wenn überhaupt, zu kommunizieren. Die sind auch in den Unterlagen so eingearbeitet, dass das von Beginn an klar ist, wenn es eine Eingrenzung gäbe, wie sie denn funktionieren würde und wie ich das kommunizieren würde, da gibt es eigentlich keinen Spielraum. Und wenn es einen Interpretationsspielraum gibt, dann möchte ich das bewusst auch so. Und, ja, ich weiß nicht, worauf sich Loyalität jetzt noch beziehen könnte, was vielleicht Fairness gegenüber dem Anspruch der Prüfung angeht. Ich versuche bewusst keine extrem schweren Prüfungen zu gestalten, was wir jederzeit könnten, sondern sie sollen im ausgewogenen Verhältnis zum Arbeitseinsatz und dem möglichen Ergebnis stehen, so dass auch eine sehr gute Note möglich ist. Es kann auch das Notenspektrum, sagen wir mal, ausgeschöpft werden, wenn man sich eben quasi nicht vorbereitet hat. Also auch das wird klar kommuniziert, dass es jetzt keine Prüfung ist, auf die man sich nur einen Nachmittag lang vorbereiten muss oder so. die müssen schon damit klarkommen, dass ein gewisser Arbeitsaufwand da ist, weil ja, das weißt du ja genauso wie ich, klar ist, wie die Credit Points verteilt sind, wie viel Workload eigentlich von den Studierenden zu bringen ist. Und wenn man den alleine als Maßstab nehmen würde, also der Workload, der vorgesehen ist für die Studierenden, dann glaube ich, dass das in den allermeisten Fällen auch bei den anderen Kollegen sehr fair ist, ihn für die Klausurenerstellung meistens nicht voll auszuschöpfen. (…)

I: Vielen Dank, dann sind wir durch. (.)

P10: Habe ich zu kurz geantwortet? (.)

I: Alles gut, alles gut. (.)

P10: Da wünsche ich dir viel Spaß erstmal. (.)

I: Und ich danke dir für deine Zeit. (.) Alles Gute. Tschüss.

Ende: 15.55 Uhr

Anhang 29: Deduktive und induktive Kategorien der Personen 1 bis 10

Person 1

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 1
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Chancen aufzeigen
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	Verstehen anregen, Geschichten erzählen, Nachhaltigkeit als Business Case
	interessante Vorlesung halten	Begeisterung für das eigene Fach zeigen
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	fachlich etwas lernen, Klausur gut bestehen, in Kontexten denken, Wissen mitnehmen und im Unternehmen einbringen
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	offene Fragen und Multiple Choice-Fragen einsetzen, keine Wissensabfragen, Lernziele setzen
	Orientierung geben	Inhaltsverzeichnis, Liste an Testfragen, Aufgabentypen und Beispielklaur einsetzen
	Überwachen des Lernfortschritts	Testfragen überprüfen, Wiederholungen durchführen
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	Baumdiagramm einsetzen, unteschiedliche Brillen aufsetzen, Perspektivenwechsel, sich zwischen Strukturen bewegen können
	strukturierte Vorlesung halten	sehr strukturieren, Einordnungen schaffen, auf Metaebene springen
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	auf andere zugehen, sie abholen, Bereitschaft der Aufnahme
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	menschlich sein
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	viel lachen oder lächeln, Frohnatur, witzige Bemerkungen machen, Humor kann nicht schaden
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	offene Fehlerkultur zulassen, positive Atmosphäre haben
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	Modul ist ein Pflichtmodul
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	positives Erscheinungsbild, pünktliches Erscheinen
	kommunikativ sein, reden	Fragen stellen und Feedback erhalten
	nett sein	
	sympathisch wirken	How you show up,
	Förderung des Studienengagements	kleine Klassen haben, Studierende inspirieren, viele Fragen stellen
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	
	ehrlich, aufrichtig sein	ehrlich sein
	Engagement zeigen	viel machen, Herzensthema, Fragen klären, sich energetisch zeigen
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	Studierende nicht scheitern lassen
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	nicht in allen Details stecken
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	Verlässlichhkeit signalisieren, keine bösen Überraschungen

Quelle: eigene Darstellung

Person 2

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 2
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Lösung liegt im System, Lösungen und Lösungsantworten geben
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	ein bisschen pragmatisch machen, Nutzen und Ziel hinterfragen, Transfer liefern, Sinnhaftigkeit und Relevanz erkennen, Informationen mitnehmen
	interessante Vorlesung halten	wissenschaftlich orientierte Lehre, an die Fran und an den Mann bringen Studierende unterschätzen Kompetenz
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	Einlassen auf persönliche und fachliche Weiterentwicklung, Übersetzen von Fachwörtern
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	immer eine leichte Klausur, Stoff muss machbar sein
	Orientierung geben	möglichst viel Stoff eingrenzen, konkretisieren, operationalisieren
	Überwachen des Lernfortschritts	Lösungen und Lösungsantworten
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	Erwartungsmanagement betreiben, strukturierter Mensch
	strukturierte Vorlesung halten	Metaebene und Strukturierungsfähigkeit weitergeben, Strukturbildung als Gerüst für Know-how
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	Fragen zur Studiensituation stellen
	einfühlsam verstehen	in ganz vielen Alltagsbeispielen in die Welt der Studis reinzuversetzen
	empathisch sein	empathischer Mensch, Grundhaltung zum Menschen und zur Kultur des Wissens
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	immer sehr lebendig, Lächeln
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	Respekt zeigen
	sich anvertrauen können	bei mir andocken können, Einladung zur Problemlösung
	Sicherheitssignale senden	sich als Studierender verhalten, abholen, integrieren, über Prüfungsangst und Studierendengesundheit reden
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	
	kommunikativ sein, reden	
	nett sein	
	sympathisch wirken	
	Förderung des Studienengagements	Motivation aufrechterhalten, Thema von Person getragen
	Förderung der Studienkreativität	ermutigen
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	Pratizipation zeigen
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	authentisch sein
	ehrlich, aufrichtig sein	
	Engagement zeigen	vorauseilender Gehorsam, aktiviert sein
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	gemeinsamen Lernprozess anstoßen
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	gerecht und fair sein, keine Lieblinge haben
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	Bindung entstehen lassen, Austauschbeziehung beachten
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	Offenheit zeigen
	rasche Rückmeldungen geben	viel Feedback geben
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	an die Hand nehmen, mitdenken
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	so nahbar sein als Mensch
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	verlässlich sein, Commiment zeigen, berechenbar sein, Transparenz, Konsistenz im Verhalten zeigen

Quelle: eigene Darstellung

Person 3

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 3
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	lösungsorientierte Einstellung haben, kleinere Klausurtipps, Lösungen zur verpassten Hausarbeitsabgabe
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	Mehrwert der Lehrveranstaltung aufzeigen, Praxisbezug betonen, Praxisbeispiel vermitteln
	interessante Vorlesung halten	viel Zeit und Mühe in die Vorlesung stecken
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	sehr sicher im Modul, Lehre auf hohem Niveau, Relevanz des Wissen für Abschlussarbeit und Karriere vermitteln
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	Deadline vorgeben, Leitplanken zum Bestehen der Prüfungen
	Orientierung geben	Transparenz vermitteln, Erwartungen transparent aufzeigen, FAQ zum Nachlesen, Moodle nutzen
	Überwachen des Lernfortschritts	Gleichförmigkeit aufzeigen, Hinweise zur vergangen, aktuellen und künftigen Vorlesung geben
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	viel erklären, FAQ für Studierende schreiben
	strukturierte Vorlesung halten	Fahrplan haben, Spielregeln und bestimmte Vorgehensweise bei Abgabe von Hausarbeiten einhalten
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	Anerkennung der herausfordernden Studienabsichten
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	auf Abschklussarbeit eingehen
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	
	einfühlsam verstehen	in Studierende einfühlen
	empathisch sein	Auszeit und Ruhe nach Studieneinsatz andeuten
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	zusammen lachen
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	sich aufgehoben fühlen
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	Verständnis für die Doppelbelastung bzw. Studiensituation zeigen, wenn Studierende die Vorlesungszeiten nicht einhalten
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	Wertschätzung zeigen
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	Bild einer dem Berufsbild entsprechenden Lehrenden abgeben, pünktlicher Vorlesungsbeginn
	kommunikativ sein, reden	
	nett sein	
	sympathisch wirken	
	Förderung des Studienengagements	Studienengagment wahrnehmen
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	
	ehrlich, aufrichtig sein	
	Engagement zeigen	gleiche Fragen mehrmals beantworten
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	in bestimmten Umfängen für die Studierenden da sein, erreichbar sein
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	
	Meinung akzeptieren	Akzeptanz der individuellen Lernstruktur der Studierenden
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	studentenfreundliche Sprechstrundentermine anbieten
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	Studierende abholen können, unterstützend tätig sein
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	verbindlich auftreten

Quelle: eigene Darstellung

Person 4

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 4
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Finder von besten Lösungen, genaue Hinweise geben
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	vom eigenen Lebenslauf und von Erfahrungen erzählen
	interessante Vorlesung halten	an Lösungen für die Sache interessiert sein, Praxis leisten
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	Welt bessersortieren und verstehen können
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	klar in den Anforderungen
	Orientierung geben	klare Kommunikation, Planbarkeit zeigen, Beispiele nennen, über Praxisfälle reden
	Überwachen des Lernfortschritts	am Ende der Vorlesung Inhalte wiederholen
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	viele Fragen stellen, Praxistransfer liefern
	strukturierte Vorlesung halten	roten Faden in der Vorlesung haben Perspektivenwechsel aufzeigen
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	sinnvoll auf konkrete Fälle der Studierenden eingehen
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	Lage der Studierenden kennen
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	nicht allwissend sein aufzeigen, Studierende sollen sich keine Gedanken machen
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	
	kommunikativ sein, reden	
	nett sein	
	sympathisch wirken	
	Förderung des Studienengagements	es geht ums Dranbleiben
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	keine Maske aufsetzen, nicht unnahbar sein
	ehrlich, aufrichtig sein	ehrliche Einschätzungen geben
	Engagement zeigen	
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	Offenheit zeigen
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	sich vorstellen und vom Lebenslauf erzählen
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	keine negative Überraschungen, wissen, woran man ist, planbar erscheinen

Quelle: eigene Darstellung

Person 5

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 5
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Aufgaben lösen, eigene Problemlösunsfähigkeit vermitteln
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	von aktuellen Berufsbeispiele erzählen
	interessante Vorlesung halten	Sachverhalte erklären, Denkweise für Ursache-Wirkungs-Beziehungen darstellen, Wohlfahrt produzieren, für eine bessere Welt arbeiten
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	aktuelle Kompetenzen, Wissen und Instrumente, eigene Problemslösungsfähigkeit vermitteln
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	
	Orientierung geben	Aufgaben geben
	Überwachen des Lernfortschritts	
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	Sinnhaftigkeit und gesellschaftlichen nutzen klarmachen
	strukturierte Vorlesung halten	Grundstruktur vermitteln, auf Basistheorien einordnen
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	akademisch hofieren
	auf Ängste und Wünsche eingehen	ausführlich auf Fragen, Probleme und Herausforderungen eingehen
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	
	einfühlsam verstehen	Antwort geben, ohne zu verletzen
	empathisch sein	mehr Empathie zeigen
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	Probleme verstehen
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	anständig mit ihnen umgehen
	Wohlwollen zeigen	Positives herausstellen
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	zu einer Denkweise disziplinieren, Rolle des Professors erfüllen
	kommunikativ sein, reden	positives Feedback geben
	nett sein	alles Gute wünschen
	sympathisch wirken	Anforderungen des sozialen Verhaltens erfüllen
	Förderung des Studienengagements	Studierende bestärken
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	mit Namen anreden, für Antwort bedanken, formal freundlich sein, stets begrüßen
	gemeinsam Problem erfassen	zusammen in den Veranstaltungen Aufgaben lösen
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	
	ehrlich, aufrichtig sein	
	Engagement zeigen	
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	kleine Arbeitsgruppe
	Meinung akzeptieren	niemand bedrängen
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	aktiv bei der Lösung unterstützen, bei Problemen helfen
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	was ich sage, mache ich auch, Bewertungskriterien vorgeben

Quelle: eigene Darstellung

Person 6

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 6
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	keinen Lösungsdruck erzeugen
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	eine Erfahrungen vermitteln und austauschen
	interessante Vorlesung halten	
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	
	Orientierung geben	Fragen stellen, Beispiele und Trittbrettfahrer als Vorbilder nennen
	Überwachen des Lernfortschritts	Ziele setzen
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	Medienvielfalt, Flipchart, Visualizier nutzen
	strukturierte Vorlesung halten	klare Struktur zu Beginn, handschriftliche Gliederung haben
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	den Einzelnen wahrnehmen, das Inviduelle beachten
	auf Ängste und Wünsche eingehen	persönliche Anliegen bearbeiten
	auf Augenkontakt achten	nonverbale Signale wahrnehmen und darauf eingehen
	aufrichtiges Interesse zeigen	viele Fragen stellen
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	lachen
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	
	Stimmung bewusst machen	Stimmung aufnehmen
	Verständnis zeigen	
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	
	kommunikativ sein, reden	Erfahrungen austauschen
	nett sein	
	sympathisch wirken	
	Förderung des Studienengagements	jeden zu Wort kommen lassen
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	freundlich und höflich sein, Freundlichkeit
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	ich bin wie ich bin, authentisch sein
	ehrlich, aufrichtig sein	fehlendes Wissen wird nachgeliefert
	Engagement zeigen	
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	gerecht sein, gerechtes Feedback, Ungerechtigkeit vermeiden
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	persönlichen Kontakt aufbauen
	Meinung akzeptieren	Sutdierende lassen können
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	Blick offen haben, nicht über andere sprechen
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	
	verschwiegen sein	Vertraulichkeit vereinbaren
	von sich erzählen, zugänglich sein	
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	vertrauenswürdig sein

Quelle: eigene Darstellung

Person 7

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 7
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Klausurtipps, Aufgaben mit Sitznachbarn lösen, vermittelnd Lösngen suchen
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	Praxisbezug vermitteln
	interessante Vorlesung halten	Coaching und Wissensvermittlung hat Grenzen
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	das große Ganze begreifen, Mathematikvorlesung halten, Theorie erklären
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	
	Orientierung geben	als Professor allwissend sein, Beispiele nutzen, Übungsklausur stellen
	Überwachen des Lernfortschritts	zu guten Entscheidungen führen, Feedback geben
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	
	strukturierte Vorlesung halten	
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	Angst vor falschen Antworten und Mathematik nehmen
	auf Augenkontakt achten	Hilflosigkeit in Gesichtern sehen
	aufrichtiges Interesse zeigen	
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	augenzwinkernd, sich nicht zu ernst nehmen, mit einem Lächeln unterrichten
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	Studierende nach der Vorlesung zu mir
	Sicherheitssignale senden	
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	verstehen hier und da, Verständnis für Studierende zeigen
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	
	kommunikativ sein, reden	gute Botschaften vermitteln
	nett sein	
	sympathisch wirken	sympathisch sein
	Förderung des Studienengagements	
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	
	ehrlich, aufrichtig sein	nach bester Ehre und Gewissen lehren
	Engagement zeigen	Bemühungen zeigen und begründen
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	kann auch nicht gut rechnen, gemeinsame Korrektur
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	wer gut ist, besteht Modul, Grenzfälle in der Klausur prüfen
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	Verhaltensregeln aufstellen, angenehme Arbeitsatmosphäre schaffen
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	Studierende mitnehmen
	Offenheit zeigen	offen für andere richtige Lösungswege sein
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	Anwendung von Taschenrechnern zeigen, Hilfestellung bei Aufgaben
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	Versprochenes einhalten, Studierende schützen

Quelle: eigene Darstellung

Person 8

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 8
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Mindmap nutzen
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	Transferleistung bieten
	interessante Vorlesung halten	viele Beispiele und kleine Anekdoten liefern
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	fachlich fit sein, fachlichliche Kompetenz
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	
	Orientierung geben	alle Folien sind klaururelevant
	Überwachen des Lernfortschritts	stets den Stand des Lernstoffs anzeigen
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	
	strukturierte Vorlesung halten	Stoffvermittlungskonzepte, Mindmap nutzen
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	menschlich fit sein, empathischen Ausdruck haben
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	ein bisschen Spaß haben, Lächeln im Gesicht
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	gegenseitigen Respekt zeigen und haben
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	Studierende duzen
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	zwei Seiten sehen
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	auf lockere Art und Weise vorlesn
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	Distanz haben
	kommunikativ sein, reden	bisschen Smalltalk machen, quatschen
	nett sein	
	sympathisch wirken	sympathische Vorlesung
	Förderung des Studienengagements	
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	freundlich sein, freundlichen Ausdruck haben
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	
	ehrlich, aufrichtig sein	
	Engagement zeigen	Professur als Berufung zeigen
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	umangssprachliche freundschaftliche Beziehung
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	außerhab der Vorlesung reden
	Unterstützung, Hilfe bieten	
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	eigene Lebensgeschichte einbringen
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	

Quelle: eigene Darstellung

Person 9

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 9
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	private Hochschule als Chance, Tipps zur Klausur, zielorientiert sein
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	
	interessante Vorlesung halten	Praxisbezug herstellen, Beispielnutzen, persönlichen oder beruflichen Nutzen herausstellen
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	Fachkompetenz ausstrahlen, Fachbegriffe nutzen
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	
	Orientierung geben	Beispiele liefern, einen roten Faden haben, Bezüge zwischen Kapiteln herstellen
	Überwachen des Lernfortschritts	
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	
	strukturierte Vorlesung halten	Fahrplan nutzen, Modellbausteine nutzen
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	Berufserfahrung abrufen, auf Wünsche eingehen
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	Dinge aus dem beruflichen Leben erzählen lassen
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	gute Laune und positive Einstellung haben
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	Studierende können sich anvertrauen
	Sicherheitssignale senden	
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	Verständnis für Studiensituation zeigen
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	
	zugewandt, zugänglich sein	Gedanken der Studierenden aufnehmen, zugänglich sein
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	
	kommunikativ sein, reden	
	nett sein	
	sympathisch wirken	
	Förderung des Studienengagements	Erfahrungen der Studierenden abrufen
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	nie verstellen, authentisch sein
	ehrlich, aufrichtig sein	ehrlich sein
	Engagement zeigen	engagiert sein, Wissenslücken von anderen Modulen schließen
	entgegenkommend sein	Angebote machen
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	Flexibilität zeigen
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	Offenheit zeigen, transparent sein
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	sich Zeit nehmen, Zeit für Rückfragen
	Unterstützung, Hilfe bieten	Ratschläge geben
	verschwiegen sein	Zeit, damit sich Studierende öffnen
	von sich erzählen, zugänglich sein	
	zuhören	zuhören
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	zugänglich sein

Quelle: eigene Darstellung

Person 10

	Literaturbasierte Kategorien	Induktive Kategorien
		Person 10
Fach-kompetenz	**Lösungsorientiertes Verhalten**	
	Lösungskompetenz zeigen	Prüfungstipps zur Klausur
	Nutzenorientiertes Verhalten	
	Erfahrungen vermitteln	
	interessante Vorlesung halten	
	Kompetenz, Fachwissen zeigen	
	Vorlesungen selber halten	
	Orientierung gebendes Verhalten	
	hohe Leistungsanforderungen	Überforderung vermeiden, Aufwandseingrenzung
	Orientierung geben	Fagen beantworten, Skript nutzen
	Überwachen des Lernfortschritts	Dozent ist nicht allwissend
	Struktur vermittelndes Verhalten	
	situierte Lernumgebung schaffen	
	strukturierte Vorlesung halten	Orientierung geben, zu lösendes Problem bearbeiten
	Themenwechsel weich vermitteln	
Sozial-kompetenz	**Empathie vermittelndes Verhalten**	
	Achtung und Anteilnahme zeigen	
	Anerkennung, Akzeptanz zeigen	
	Aufmerksamkeit entgegenbringen	
	auf Ängste und Wünsche eingehen	
	auf Augenkontakt achten	
	aufrichtiges Interesse zeigen	nachfragen, wie das Studium läuft
	einfühlsam verstehen	
	empathisch sein	
	Geduld zeigen	
	Humor zeigen, Spaß haben	
	Respekt zeigen, als Person akzeptieren	
	sich anvertrauen können	
	Sicherheitssignale senden	
	Stimmung bewusst machen	
	Verständnis zeigen	
	verständnisvoll kommunizieren	
	warmes Verhalten zeigen	
	Wertschätzung zeigen	
	Wohlwollen zeigen	nicht alle Noten voll ausschöpfen
	zugewandt, zugänglich sein	Privates teilen
	Sympathie vermittelndes Verhalten	
	Disziplin zeigen	
	kommunikativ sein, reden	Dialog anstreben
	nett sein	
	sympathisch wirken	
	Förderung des Studienengagements	
	Förderung der Studienkreativität	
	freundlich sein	
	gemeinsam Problem erfassen	
	Loyalität vermittlendes Verhalten	
	aufgeschlossen sein	
	authentisch sein	
	ehrlich, aufrichtig sein	aufrichtig sein
	Engagement zeigen	Fragen klären
	entgegenkommend sein	
	ernst nehmen	
	erreichbar sein	
	flexibles Verhalten	
	Gemeinsamkeiten haben	
	Gerechtigkeit zeigen, fair handeln	Fairness zeigen
	gute Beziehung, Verhältnis fördern	
	Meinung akzeptieren	
	motivieren können	
	Offenheit zeigen	offen für alles mögliche
	rasche Rückmeldungen geben	
	regelmäßige Sprechstunden anbieten	
	Selbstwirksamkeit fördern	
	sich zeit nehmen	
	Unterstützung, Hilfe bieten	Anworten recherchieren, Probleme klären
	verschwiegen sein	
	von sich erzählen, zugänglich sein	Zwiegespräch führen
	zuhören	
	zuverlässig, berechenbar, verlässlich sein	klar kommunizieren

Quelle: eigene Darstellung