

Zusammenfassung	11
Summary	12
1. Einführung und Überblick	13
1.1 Zur Problemstellung	14
1.2 Verschiedene Konzeptionen erfolgreicher Beratung	19
1.3 Theorien des technologischen Wandels und Beratungstheorie	23
2. Zum Begriff gesellschaftsüberschreitender Beratung	24
2.1 Entwicklung als Beruf	25
2.2 Entwicklungsarbeit als Übersetzung von Technologien	30
2.3 Funktionale und finale Aspekte von Technologien	37
2.4 Die Übersetzung von Technologien als Beratung	40
2.5 Gesellschaftsüberschreitende Beratung als mehrstufiger Prozess	45
2.6 Mehrstufige Beratung als Übersetzung von Techniken der Beratung	47
2.7 Gesellschaftsüberschreitende Beratung als "helfender Beruf" oder als "Politikberatung"?	51
3. Konzeptionen der Beratung	55
3.1 Kriterien der Beratung	56
3.2 Beratung als Rekonstruktion technischer Systeme	62
3.2.1 Die Reproduktion fachlicher Kenntnisse und fachlicher Standards	63
3.2.2 "Unbedingte" und "bedingte" Leistungsfähigkeit und die Senkung des Anspruchsniveaus	64
3.2.3 "Fehlende Voraussetzungen" und die Einbeziehung zusätzlicher Leistungskriterien	67
3.3 Beratung als Orientierung an neuen Zielen	71
3.3.1 Leistungsziele	71
3.3.1.1 Leistungsorientierung als Projektion	73
3.3.1.2 Die Beratungsbeziehung als Leistungssituation	75
3.3.1.3 Beratung als Erzeugung autonomer Leistungsorientierungen	77
3.3.2 Traditionale Ziele	83
3.3.2.1 Sozialromantische Projektionen	83
3.3.2.2 Beratung als dosierte Übermittlung ungefährlicher Technologien	84
3.3.2.3 Übernahme traditionaler Orientierungen in die Beratungsbeziehung	86
3.3.3 Radikale Ziele	88
3.3.3.1 Projektionen politischer Erwartungen	90
3.3.3.2 Beratung als "political engineering"	92
3.3.3.3 Beratung als Übertragung von "Nicht-nur-Technologien"	96
3.3.3.4 Beratung als Identifikation mit den "wahren Bedürfnissen" von Klienten	101

	Seite
3.4 Beratung als Transformation normativer Systeme und die begrenzte Professionalisierbarkeit gesellschaftsüberschreitender Beratung	104
3.4.1 Die Schwierigkeit, finale Aspekte eines Technologieangebots weder zu verdrängen noch zu verabsolutieren	106
3.4.2 Beratung oder Eingriff?	115
3.4.3 Hinweise auf einen mittleren Weg	122
4. Beratungstheorien - Drei Beispiele	132
4.1 E.M. ROGERS	134
4.1.1 Modernisierungsprozesse	135
4.1.2 Die Beratungsfunktion	136
4.1.3 Strategien der Beratung	138
4.1.3.1 Ziele der Beratung	138
4.1.3.2 Gegenstandsbereiche der Beratung	141
4.1.3.3 Merkmale der Berater-Klienten-Beziehung	141
4.1.3.4 Strategien der Herstellung einer optimalen Berater-Klienten-Beziehung	143
4.1.4 ROGERS' Kriterien für Beratungserfolg	144
4.2 W.H. GOODENOUGH	146
4.2.1 Kultureller Wandel	147
4.2.2 Ziele der Beratung und die "notwendige Haltung"	150
4.2.3 Die Arbeit des Beraters an sich selbst	153
4.2.4 Strategien der Kommunikation mit Klienten und mit der Administration	155
4.2.5 GOODENOUGH's Kriterien erfolgreicher Beratung	157
4.3 E.T. HALL	159
4.3.1 Sozialer Wandel	159
4.3.2 Die drei Sprachen	160
4.3.3 Interkulturelle Kommunikation	163
4.3.4 Interkulturelle Beratung	165
4.3.5 HALL's Erfolgskriterium für Beratung	166
5. Schlussbemerkung	167
Anmerkungen zu Kapitel 1	173
Anmerkungen zu Kapitel 2	173
Anmerkungen zu Kapitel 3	182
Anmerkungen zu Kapitel 4	202
Literaturverzeichnis	207