

# Zur Psychologie von Pferdekauf und Kaufuntersuchung

H. Meyer, Würselen

## Zusammenfassung

Nach allgemeinen Hinweisen auf Verkauf und Kauf als den Austausch von Gütern, auf das menschliche Handeln und Erleben sowie auf das Pferd – psychologisch als „großes, warmes, weiches Leben“ verstanden – werden verschiedene psychologische Aspekte des Pferdeverkaufs, des Pferdekaufs sowie der Kaufuntersuchung expliziert: Die Interessen des Verkäufers unterscheiden sich von denen des Käufers, und aus den divergenten Interessen resultieren unterschiedliche Erlebnisgefüge. Diese Gefüge bestehen nicht nur aus rationalen Kalkulationen; in sie gehen vielmehr auch affektive Neigungen, Erinnerungen und Erwartungen, Hoffnungen und Befürchtungen, Erkenntnisse und Vermutungen, das Selbstverständnis und die Urteile anderer ein. Besonders komplex ist das Erlebnisgefüge in der Regel beim Käufer, komplexer als beim Verkäufer. Im Erlebnisgefüge des Käufers gewinnen neben den genannten Faktoren die Selbsteinschätzung der reiterlichen Kompetenz sowie die psychischen Verläufe eine integrale Bedeutung, die im allgemeinen mit dem Umgang mit dem Pferd und speziell mit dem Reiten verbunden sind. Für den Verkäufer wie für den Käufer stellen die Veräußerung ebenso wie der Erwerb eines Pferdes meist außergewöhnliche Ereignisse dar. Demgegenüber handelt der als Gutachter tätige Tierarzt in der Regel im Rahmen seiner alltäglichen Praxis und Routine. Mit diesen sind stets Gesichtspunkte der Haftung verbunden. Der Verkäufer und der Käufer erwarten vom Tierarzt in unterschiedlicher Weise das umfassende, durch Fakten abgesicherte, eindeutige und uneingeschränkte Urteil. Sie räumen dem Gutachter nicht in gleicher Weise die Konzentration auf ein ausschließlich auf die Fakten gestütztes und von ihnen restringiertes Urteil ein. Die psychische Situation des Tierarztes wird vor allem dann komplex, wenn er sich nicht auf das fachliche Urteil beschränkt, sondern aufgrund ökonomischer Überlegungen oder persönlicher Beziehungen die Fakten selektiv wahrnimmt und im Gutachten interessengeleitet interpretiert.

Schlüsselwörter: Psychologie, Kauf, Verkauf, Kaufuntersuchung, Gutachten

---

## Towards the psychology of horse purchase and pre-purchase examination

At first some notes are made about buying and selling, about human acting and human psychic experience and about the horse, which can be understood in psychological view as the "great, warm and soft live". Based on this some psychological aspects of horse purchase and of horse purchase examination are explicated: The interests of the seller are different from those of the buyer. The different interests create different compositions of psychic experiences. These compositions are not only rational calculations; they include affective inclinations, remembrances and expectations, hopes and apprehensions, perceptions and presumptions, self-evidence and judgements by other persons. Usually the complexion of the psychic experiences of the buyer is high, higher than the one of the seller. Beside of the mentioned factors the buyers judgement about his own ability as a rider and the psychic experiences, which are in general connected with the contact with horses and especially with horse riding, are integral components in the composition of the psychic experiences of the buyer. To the seller and also to the buyer in most cases it is an unusual activity, to sell a horse or to buy a horse. But the purchase examination does belong to the normal work and to the regular routine of a veterinarian; they always are connected with aspects of liability. The seller and the buyer are expecting from the veterinarian in different intensity the complete, clear and unrestricted judgement, depending on the facts. They give the veterinarian not in the same way the opportunity, to concentrate himself on a judgement, only based on the facts and restricted to them. The psychic situation of the veterinarian gets more complex, if he does not restrict himself to this judgement, it means especially, if he has economic considerations and personal connections in his mind and if he selects the phenomena regarding to this interests and if he makes his interpretations in the same way.

Keywords: psychology, buying, selling, diagnosis, expert evidence

---

Mit dem Kaufen und dem Verkaufen haben Psychologen sich ebenso wie Kulturanthropologen seit der Mitte des 20. Jahrhunderts intensiv beschäftigt (Smith 1954; Fromm 1955, 121; Martineau 1957; Newman 1957; Packard 1957; 1961; Kropff 1960; Kolusa 1969; Walters 1970; Bergler 1972; Morley/Stephenson 1977; Sheth 1985; Kirchner 1995), meines Wissens aber nicht mit der Aneignung und dem Weggeben von Pferden, schon gar nicht mit dem, was Tierärzte bei der Kaufuntersuchung bewegt. Die folgenden Ausführungen können nur auf verschiedene psychologische Aspekte des Pferdekaufs hinweisen, die diversen psychischen Zusammenhänge also nicht zufriedenstellend klären. Letzteres ist zudem deshalb nicht zu leisten, weil der im Thema angesprochene Komplex besonders weit ist, so weit, als würde man vom Vete-

rinärmediziner verlangen, allgemein über Krankheiten zu handeln. Die allgemeine und weite Bestimmung der Aufgabe ist bezeichnend für das Anfangsstadium der wissenschaftlichen Beschäftigung mit diesem Komplex.

Auf psychologische Aspekte des Pferdekaufs und der mit ihm verbundenen An- und Verkaufsuntersuchung hinzuweisen, bedeutet zu-nächst einmal, die Veräußerung sowie die Aneignung als Maßnahmen zu verstehen, die nicht nur ökonomisch begriffen werden beziehungsweise die sich bei einer ausschließlich ökonomischen Deutung nicht zureichend erklären lassen. Behauptet wird also: Kauf und Verkauf stellen nicht psychisch indifferente wirtschaftliche Tauschhandlungen, sondern stets auch psychische Prozesse dar. Und weiter wird behauptet: Die psychischen Komponenten sind in diesen

Tauschhandlungen häufig bedeutend, und zwar so bedeutend, daß sie die ökonomischen Entscheidungen bestimmen, man diese also ohne die Berücksichtigung des Psychischen nicht hinreichend interpretieren kann.

Der Hinweis auf psychische Prozesse bedeutet nicht, sich auf dunkle Hintergründe zurückzuziehen und in diese Beliebigen hineinzuinterpretieren oder herauszulesen. Manche Inhalte des Psychischen sind freilich nicht offenkundig und nicht eindeutig, jedenfalls nicht so offenkundig und so eindeutig wie die somatischen Phänomene, zum Beispiel bestimmte Exterieurmerkmale des Pferdes. Das Psychische besteht aber nicht nur aus Dunklem und Mehrdeutigem. In weiten Bereichen sind seine Komponenten vielmehr benennbar. In weiten Bereichen ist auch der Zusammenhang dieser Komponenten beschreibbar und in seiner Genese erklärbar. Der Zusammenhang entspricht in weiten Bereichen der dem Psychischen eigenen Logik. Der psychologischen Analyse verschließt er sich daher nicht – analog zu den Lebensprozessen, die dem Physiologen zugänglich sind, das heißt die dieser „klärt“, nämlich in ihren Interdependenzen „klarer“ macht. Dem Nicht-Mediziner bleiben die Lebensprozesse häufig opak.

Generell läßt die Psychologie sich als die Wissenschaft vom seelischen Geschehen, auch als die Wissenschaft von den seelischen Ereignis- und Wirkungseinheiten, definieren (Sander/Volkelt 1962; Salber 1965a; 1965b; 1969). Konkret beschäftigt sie sich mit dem Erleben und den Befindlichkeiten, den Beweggründen des Handelns, den Absichten und den Zielen, den Ideen, den Erwartungen, den Hoffnungen und den Befürchtungen, den Affektionen, den Reflexionen und den Kalkulationen, den verschiedenen Einzelprozessen und ihren Zusammenhängen, dem „Inneren“ des Menschen und dessen Auswirkungen im raum-zeitlichen Handeln.

### **Das Kaufen, das menschliche Handeln und Erleben sowie das Pferd**

Im Rahmen der Vorbemerkungen sind zu drei weiteren für das Verständnis des Pferdekaufs relevanten Phänomenen einige Worte zu sagen, nämlich zu psychologischen Aspekten des Verkaufs und des Kaufs im allgemeinen, zur Konstitution des menschlichen Handelns und Erlebens sowie zum psychologischen Verständnis des Pferdes:

#### **Kauf und Verkauf**

Der Kauf beziehungsweise der Verkauf stellen einen Austausch von Gütern dar, und zwar den Tausch (jetzt) nicht (mehr) erforderlicher beziehungsweise überzähliger Güter gegen (jetzt) erforderliche beziehungsweise erwünschte. Mit Hilfe überzähliger Güter werden also erforderliche beziehungsweise erwünschte erworben. Schon relativ früh in ihrer kulturellen Entwicklung fanden die Menschen zu einem allgemein anerkannten Vergleichsgut für diese Tauschprozesse, nämlich zum Geld. Dieses wird aufgrund seiner generellen Anerkennung – nicht aufgrund seines materiellen Wertes – allgemein, zumindest von der Mehrzahl der Menschen, begehrt. Es bildet das Äquivalent für Güter und Leistungen, das quantifizierbare Vergleichs- und Tauschgut. Es löst diverse Probleme des Abgebens und Erwerbens, macht diese Prozesse praktikabel. Als allgemein anerkanntes quantifizierbares

Vergleichsgut ist das Geld zudem akkumulierbar; es gewinnt eine situationsunabhängige Bedeutung, orientiert den mit ihm Umgehenden ferner auf die Zukunft, nämlich aufgrund Funktion des Geldes als Ressource für zukünftige Tauschprozesse. Mit der allgemeinen Anerkennung des Geldes entwickelt sich seine Eigendynamik beziehungsweise bei der Mehrzahl der über Geld verfügenden Menschen eine Eigendynamik, das heißt die Neigung zur Akkumulierung und zur Maximierung der Ressource. Das Verfügen über diese Ressource beinhaltet nämlich, sich Handlungsmöglichkeiten und Entfaltungschancen zu erschließen. Das Festhalten der Ressourcen wird als Bewahren solcher Chancen und Möglichkeiten erlebt. Die Ressourcen stehen dann auch für Sicherheit gegenüber noch nicht absehbaren Anforderungen und Chancen, auch für Macht.

Sich mit den allgemein anerkannten Ressourcen oder mit bestimmten Waren Handlungsmöglichkeiten und Entfaltungschancen erschließen zu können und faktisch auch zu erschließen, läßt die Ressourcen und die bestimmten Objekte psychisch für solche Handlungsmöglichkeiten und Entfaltungschancen stehen. Aus diesem Zusammenhang resultiert weiter: Mit den Ressourcen und den bestimmten Objekten erwirbt man („eigentlich“) bestimmte Modi der Selbstverwirklichung. Die Objekte versprechen diese Selbstverwirklichung beziehungsweise man verspricht sich diese von ihnen. In diesem Sinne ist die Welt der Dinge häufig in erster Linie, zumindest stets auch eine der Bedeutungen für die eigene Entfaltung. Kleider zum Beispiel schützen nicht nur, häufig sogar nicht in erster Linie vor Regen und Kälte; von ihnen erwartet man vielmehr auch, häufig sogar primär ein bestimmtes Aussehen und das ihm entsprechende Ansehen. Und Seife kauft man nicht nur, häufig sogar nicht in erster Linie, um den Schmutz effizient vom Körper zu entfernen; man kauft sie vielmehr auch, häufig sogar primär, um die Anerkennung und das Begehren anderer auf sich zu richten. Die Art, wie man mit den allgemein anerkannten Ressourcen umgeht, und die Objekte, mit denen man sich umgibt, spiegeln insofern die „Seele“. Mit dem Pferd erwirbt man im skizzierten Sinne ebenfalls neue Entfaltungsmöglichkeiten, ein neues Selbstbewußtsein und neue Ansprüche ans Leben, Erfolg, Anerkennung und Überlegenheit, aber auch die Gefahr des Versagens, der Niederlage und der Einbuße des Ansehens.

#### **Menschliches Handeln und Erleben**

Wie andere Lebewesen können auch Menschen ihre Existenz nur sichern, wenn sie einem weitgehend vorgegebenen biologischen Bedarf entsprechen, also dem Logos des Bios sich fügen. Menschliches Handeln und Erleben beschränken sich aber – grundsätzlich ähnlich wie tierisches Verhalten und Erleben – nicht auf den Erwerb des für das Überleben Erforderlichen. Handeln und Erleben gehen unter anderem über die Bedarfsdeckung hinaus, beim Menschen, so scheinen die uns erschließbaren Phänomene nahezulegen, in weitergehendem Maße als bei der Mehrzahl der übrigen Arten. Auf dieses Phänomen haben nicht nur die Philosophen mit ihren aus verschiedenen Epochen bekannten Lehren von der „Unfestgelegtheit“, vom „Luxurieren“ und von der „Exzentrizität“ des Menschen hingewiesen (Gehlen 1940,57 et passim; Plessner 1928,288 ss.; 1941,45). Mit Nachdruck betonten und explizierten die Biologen Tinbergen (1951,194) und Portmann (1960,133; 1969,98) die „Hypertelie“ der Natur im allge-

meinen und die des Menschen im besonderen. Die Hypertelie besagt eine Entfaltung, die über den Zweck der Bedarfsdeckung, nämlich der Deckung des für den Lebenserhalt erforderlichen Bedarfs, hinausgeht. Auf solche Modi der Entfaltung hatte bereits Charles Darwin (1871 I,400 s.; 1859, 277 et 288) hingewiesen.

Das Hypertelische geht nicht stets prinzipiell über den Zweck der Bedarfsdeckung hinaus. Nicht immer existiert es ohne jeden Zusammenhang mit dieser. Neben Phänomenen, für die man eine Funktion im Rahmen der Bedarfsdeckung nicht ausmachen kann, bildet das Leben nämlich zahlreiche andere aus, die die Bedarfsdeckung mittelbar, indirekt oder mit einem über die minimalen Anforderungen hinausgehenden Aufwand fördern. Als hypertelisch lassen sich unter anderem solche Phänomene ansprechen, nämlich diejenigen, die zum basalen Lebensbedarf nur mittelbar oder indirekt beitragen, die dies auf früheren Stufen der Entwicklung taten oder die es möglicherweise in späteren Stadien tun werden. Zur mittelbaren Bedarfsdeckung gehören in diesem Sinne beim Menschen die diversen Motive, Ziele, Strategien und Handlungen, mit denen basalen Bedürfnisse zur Sicherung des Überlebens nicht in direkten Zweck-Mittel-Beziehungen entsprochen wird, die vielmehr quasi auf Umwegen der Befriedigung solcher Bedürfnisse dienen. Hypertelie und Bedarfsdeckung können sich insofern verbinden. Mit anderen Worten: Der Bedarf wird auf hypertelische Weise gedeckt beziehungsweise die angeborenen und der Bedarfsdeckung dienenden Antriebe und Verhaltensweisen entfalten und spezialisieren sich zu besonderen Bedürfnissen, Neigungen und Angewohnheiten. Beim Menschen ist diese Strategie, wie gesagt, ausgeprägt, wahrscheinlich stärker ausgeprägt als bei diversen Tierarten, die grundsätzlich freilich ebenfalls derart agieren. Vor allem über die "kulturellen" Prägungen und Ritualisierungen des Verhaltens in verschiedenen Affengesellschaften liegen aufschlußreiche Untersuchungen vor, zum Beispiel über die Gemeinschaft, in der die Individuen lernen, die Kartoffeln zu waschen (Kawamura 1973,322 ss.). Hunde- sowie Pferdehalter wissen über die individuellen "Angewohnheiten" ihrer Schützlinge, und zwar Angewohnheiten, die zwar der Bedarfsdeckung dienen, dies aber nicht in direkter Weise beziehungsweise nicht mit minimalem Aufwand tun. Nicht nur im Bereich der (grundsätzlich angeborenen) Spielbereitschaft, sondern beim Appetit und dem ihm korrespondierenden Freßverhalten entfaltet sich die Neigung, hypertelisch individuelle oder gruppenspezifische Bedürfnisse und Verhaltensstereotypen auszubilden. Letzterer Bereich, nämlich der Appetit und das (Fr)Eßverhalten, kann exemplarisch vor Augen führen, in welchem Maße wir über die basale Bedarfsdeckung hinausgehen, hypertelische Bedürfnisse und Verhaltenskonstanzen entwickeln und mit diesen Modi auch das für die Existenzfristung Erforderliche erreichen. Derart lassen angeborene Neigungen und Angebote des Biotops sich zum Vorteil des (Über)Lebens verbinden. Mit den hypertelischen Neigungen, Ideen und Verhaltensweisen steigern, erweitern und vertiefen wir unser Dasein, und zwar unseren Biotop ebenso wie unsere psychischen Prozesse, nämlich die uns umgebende materielle Welt ebenso wie unser Erleben.

Aus psychologischer Sicht sind die uns umgebende Welt und unser Erleben eng miteinander verknüpft: Sie stellen die beiden Komponenten unseres Handelns dar, nämlich eines Handelns, das psychophysischer, das heißt physischer und zugleich psychischer, Prozeß ist. Manche Inhalte der materiel-

len Welt erscheinen psychisch als Handlungsergebnisse, andere als Handlungsbedingungen oder als Umstände des Handelns (Meyer 1987,68 ss.).

## Das Pferd

Insbesondere im Hinblick auf das zuvor über Kauf und Verkauf sowie über das Handeln und das Erleben Gesagte stellt das Pferd für die Mehrzahl der heutigen Menschen ein hypertelisches Gut dar. Man nutzt es in der Regel nicht, um einen basalen Bedarf oder um einen Bedarf auf basale Weise zu decken, nutzt es in der Regel ferner nicht, um das Tauschmittel Geld zu akkumulieren. Die meisten Menschen eignen sich das Pferd vielmehr aufgrund ihrer Überproduktion in anderen Bereichen an, nämlich mit Hilfe der aus dieser Überproduktion gewonnenen Geldressourcen. Man reduziert derart seine Ressourcen, "leistet" sich das Pferd als einen "Luxus". Dies ist gegen diverse Vorgaben und Rechtfertigungen als Faktum festzuhalten, und zwar als ein Faktum, dessen Anerkennung zum psychologischen Verständnis des Pferdekaufs sowie zum psychologischen Verständnis verschiedener Aspekte der Kaufuntersuchung beiträgt.

Angesichts einiger weniger Dotierungen im Hochleistungssport übersieht man leicht: Nur um die zehn Prozent der in Deutschland gehaltenen Pferde sehen einen Turnierplatz. Und etwa die 120 000 – 140 000 eingetragenen beziehungsweise für Turnierprüfungen gemeldeten Pferde teilen sich ein Preisgeld von etwa 28 Mio. Euro, das heißt, in der relativ kleinen Gruppe der "Turnierpferde" erhält jedes Pferd im Durchschnitt 150 – 230 Euro im Jahr, nämlich eine Summe, die bei diesen Pferden in der Regel nicht ausreicht, einen Monat Stall, Futter, Pflege und Nutzung des Trainingsgeländes zu entgelten. Die im Rennsport eingesetzten Vollblüter gewinnen im Durchschnitt pro Jahr etwa 5 500 Euro, und das bei monatlichen Trainings- und Reisekosten von 10 000 – 13 000 Euro. Bei den Trabern auf der Rennbahn stehen der durchschnittlichen Jahresgewinnsumme von etwa 3 500 Euro die monatlichen Trainingskosten von etwa 6 000 Euro gegenüber.

Die genannten Zahlen machen deutlich: Die Mehrzahl der Pferde wird heute, wie gesagt, im Rahmen der hypertelischen Entfaltung des Handelns und Erlebens genutzt, damit auch zu diesem Zweck gekauft. Insbesondere unter den Lebensbedingungen der technischen Gesellschaft sieht der Mensch, sieht zumindest eine Vielzahl der Menschen im Pferd das "große, warme, weiche Leben", dies unter anderem als Alternative zur Welt der Maschinen. Mit diesem großen, warmen und weichen Leben gehen die Menschen auf diverse Weisen um, und zwar auf physisch sowie psychisch diverse Weisen. Das Pferd eignet sich dazu, multifunktional genutzt, das heißt auch, mit unterschiedlichen Bereitschaften, Erwartungen und Ansprüchen behandelt zu werden. Vor allem die psychische Mehrdeutigkeit verbindet das Pferd mit Objekten der Kunst.

Das Pferd mit Bereitschaften, Erwartungen und Ansprüchen zu behandeln, bedeutet, es psychisch zu nutzen. Dabei kann das Erleben, können die Erinnerungen, Wünsche und Hoffnungen das Individuum zum Pferd finden lassen, kann aber auch der (mehr oder minder zufällige) Kontakt mit dem Pferd dazu veranlassen, das Erleben neu zu akzentuieren und mit dem Tier die Verwirklichung bisher nicht genutzter Möglichkeiten, Chancen und Entwürfe zu verbinden.

Die Reit-Welt und das Erlebnis Reiten

Psychologisch ist es für den Umgang mit dem Pferd weiter relevant, daß dieser sich nicht in einem quasi leeren Raum abspielt, sondern die Partizipation an dem Komplex besagt, den man als "Reit-Welt" (Meyer 1979,23 ss.; 1982,72 ss.) zusammenfassen kann. Die Reit-Welt kennzeichnen vor allem vier psycho-physische Inhalte, nämlich das in seiner psychologischen Bedeutung bereits angesprochene Pferd, weiter die Natur, die (die psycho-physische Kompetenz herausfordernden) Aufgaben und die Reitergesellschaft. Als "Natur" wird dabei das Pferd ebenso angesprochen wie die Wege, Wiesen und Felder, über die man reitet oder die man beim Reiten sieht, und zwar im Gegensatz zu den Häusern, den Straßen und den Autos beim Spaziergang durch die Stadt. Der Schweiß des Pferdes, Heu und Stroh, der Schmutz im Stall und selbst die Pferde"äpfel" gehören ebenfalls zu dieser "Natur". Mit dem Begriff "Aufgaben" wird die Tatsache angesprochen, daß der Umgang mit dem Pferd stets bestimmte Anforderungen an den Menschen stellt, daß Menschen bei der Entscheidung für den Umgang mit dem Pferd solche Aufgaben mehr oder minder weitgehend übernehmen, daß sie sich selbst immer wieder neue Aufgaben stellen und daß sie diese mit mehr oder minder weitgehender phycho-physischer Kompetenz angehen. Schließlich befindet das Individuum sich nicht alleine in der Reitwelt. Es trifft dort auf andere Menschen, auf Errungenschaften, Erwartungen und Normen anderer Menschen. Gleich ob das Individuum den Kontakt zur Reitergesellschaft sucht oder ob es sich von ihr absetzt, in der einen oder der anderen Modalität sind andere Reiterinnen und Reiter stets präsent.

Der Umgang mit dem Pferd und speziell das Reiten stellen, wie bereits gesagt, unter anderem ein spezifisches Erleben dar; sie fördern ein solches Erleben, beziehungsweise ein spezifisches Erleben läßt einen zum Pferd finden. Spezifisch wird dieses Erleben vor allem durch die Art, in der sich (die dem Menschen generell vertrauten) Interessen, Absichten, Ideen, Erwartungen und Befürchtungen miteinander verbinden und ein mehr oder minder großes Gewicht gewinnen. Sowohl die Relevanz der einzelnen Akzente des Erlebens als auch deren Komposition überdauern mehr oder minder lange. Häufig verschieben sie sich mit dem Wechsel der Situationen. Zudem können die verschiedenen Komponenten miteinander konfliktieren, werden häufig nur in Entscheidungssituationen miteinander vereinbart.

Das für das Reiten kennzeichnende Erleben läßt sich – hier in aller Kürze – durch den Hinweis auf sechs Akzente oder Faktoren näher beschreiben, und zwar Akzente oder Faktoren, die bei den verschiedenen Individuen quantitativ, qualitativ sowie in der gegenseitigen Verbindung unterschiedlich ausgeprägt sind und dadurch ein (weitgehend) individuelles Erlebnis- und Handlungsgefüge formieren (Meyer 1979,27 ss.; 1982,117 ss.):

1. sich eine spezielle Wirklichkeit psycho-physisch aneignen
2. ein anderes Leben entwerfen und wagen
3. überlegen werden
4. sich an bewährte Inhalte, Formen und Gruppen anschließen und Sicherheit finden
5. sich von Verpflichtungen befreien und uneingeschränkt entfalten
6. sich für bestimmte Ziele einsetzen

Mit anderen Worten: Im Erlebnis- und Handlungsgefüge Reiten geht es in der Regel um die Aneignung einer speziellen Wirklichkeit, nämlich der Wirklichkeit, die mit dem Hinweis auf die Reit-welt bereits angesprochen wurde. Mit dieser

Wirklichkeit geht man physisch und psychisch um. Man "befaßt" sie und befaßt sich mit ihr auf diverse Weisen. Die Aneignung des Gegebenen verbindet sich mit Vorstellungen und Versuchen, neue Wege zu gehen, bisher nicht genutzte Möglichkeiten zu erwägen und zu erkunden, seinem Leben neue Inhalte zu geben. Weiter stellt die Überlegenheit einen zentralen Inhalt des Erlebnisgefüges "Reiten" dar. Mehr oder minder weitgehend muß der Reiter dem Pferd überlegen werden, um es führen zu können. In der Verbindung mit dem Pferd sucht und findet er zudem häufig die Überlegenheit über andere Menschen, nämlich in der Verbindung mit dem starken und vom Nichtreiter "hoch"angesehenen Pferd. Das Pferd selbst, die Weisen des "richtigen" Umgangs mit ihm und auch die Reitergesellschaft inklusive ihrer Normen stellen psychisch zudem Inhalte dar, die als bewährt und verbindlich erlebt werden, denen man sich ohne Wagnis anschließen kann und die einem (die gesuchte) Sicherheit vermitteln. Reiten wird freilich auch als ein "Luxus" erfahren. Ihn sich zu leisten, bedeutet, sich von den von der Sparsamkeit gezogenen Grenzen nicht länger einschränken zu lassen, diese Grenzen zu durchbrechen, sich etwas vom Leben zu nehmen. Das Durchbrechen von Grenzen kann zum Beispiel vor allem in finanzieller Hinsicht, es kann aber auch mehr in gesundheitlicher Hinsicht erlebt werden. Letzteres beinhaltet, sich von dem mit dem Reiten verbundenen Unfallrisiko nicht am Kontakt mit dem Pferd im allgemeinen oder an besonderen Formen des sportlichen Wettkampfs hindern zu lassen. Schließlich wird das Reiten in der Regel als Einsatz für bestimmte (mehr oder minder weit gesteckte) Ziele erfahren. Gerade weil die Modi des Umgangs mit dem Pferd so verschieden sind und das Spektrum möglicher Ziele quasi unendlich ist, können Reiter unterschiedlichster Leistungsstufen sich mit Zielen identifizieren, immer wieder neue Ziele finden und sich für deren Verwirklichung engagieren.

### **Erweiterungen, Akzentuierungen und Umstrukturierungen des Erlebnisgefüges**

Die konkreten Modi der psycho-physischen Aneignung und Nutzung eines Pferdes werden vor allem von den folgenden Faktoren definiert: Vom allgemeinen Erlebnisgefüge eines bestimmten Individuums und von der besonderen Akzentuierung dieses Gefüges in der handfesten oder der erwarteten Begegnung mit dem Pferd, von der psycho-physischen Kompetenz dieses Individuums im Umgang mit Pferden sowie von den allgemeinen Eigenschaften von Pferden und den speziellen Dispositionen des zum Verkauf stehenden bestimmten Pferdes. Diese Faktoren wurden zuvor in unterschiedlichen Zusammenhängen bereits angesprochen. Sie brauchen hier nicht näher erläutert zu werden

Die vorangegangenen allgemeinen Anmerkungen, Überlegungen und Analysen stellen integrale Hilfen zum Verständnis der psychischen Verläufe beim Verkauf und beim Erwerb von Pferden dar, also Hilfen zum Verständnis des Tauschs des Luxusgutes "Pferd" gegen die Ressource "Geld". Sie fördern weiter das Begreifen der psychischen Verläufe bei der Bestimmung des Geldäquivalents für das Gut "Pferd". Schließlich tragen sie dazu bei, die Rolle des Tierarztes und seines Gutachtens in den Kaufvorgängen in psychologischer Hinsicht zu ermitteln.

Die folgenden Verläufe lassen sich als integrale (psychische) Komponenten beim Prozeß des Kaufs beziehungsweise des

Verkaufs eines Pferdes ansprechen:

1. Die Intensivierung und die individuelle Akzentuierung des Erlebnisgefüges "Reiten". In diese Intensivierung und individuelle Akzentuierung gehen die materiellen und die psychischen Interessen sowie die Kompetenzen des Käufers beziehungsweise des Verkäufers ein, und zwar mehr oder minder bewußt, mehr oder minder explizit und mehr oder minder zutreffend.

2. Aus der Sicht des Käufers gehen in diese Intensivierung und Akzentuierung weiter Entwürfe des idealen Pferdes, des für ihn idealen Pferdes und/oder bestimmter idealer Eigenschaften ein.

3. Die Intensivierung und die Akzentuierung werden mit der Wahrnehmung und der Interpretation der gegebenen Eigenschaften des zum Kauf anstehenden Pferdes verbunden und in eine bestimmte, meist in eine modifizierte Richtung gelenkt.

4. Die mehr oder minder zutreffend erfaßten Eigenschaften des zum Kauf anstehenden Pferdes werden mit den idealen in Beziehung gesetzt und mehr oder minder weitgehend vereinbart. Ebenso werden die für den Erwerb geforderten finanziellen Ressourcen mit den verfügbaren, ferner die für das Reiten dieses Pferdes geforderten psycho-physischen Kompetenzen mit den gegebenen mehr oder minder weitgehend sowie mehr oder minder zutreffend vereinbart. Die Prozesse der Vereinbarung bestehen vor allem darin, Dissonanzen im Erlebnisgefüge, kognitive ebenso wie emotionale oder motivationale, abzubauen, zu relativieren, umzuwerten, umzuinterpretieren oder mehr oder minder dauerhaft in den Hintergrund zu drängen.

5. Die Bestimmung des Geldäquivalents kann aus den vorangegangenen Vereinbarungsprozessen resultieren, kann aber auch gesondert von diesen verlaufen, und zwar so weitgehend gesondert, daß die Kaufentscheidung beim Käufer bereits gefallen ist und die Bestimmung des Wertäquivalents eine Art Wettbewerb mit dem Verkäufer darstellt, nämlich einen Wettbewerb im vorgetäuschten Offenlassen der Entscheidung und in der Verzögerung des Zuschlags, einen Wettbewerb aus ökonomischen Interessen oder aufgrund des Anliegens, im "Handeln" stark und erfolgreich zu sein und so auch respektiert zu werden.

6. In ähnlicher Weise intensiviert und akzentuiert der Verkäufer sein Erlebnisgefüge, dies unter anderem im Hinblick auf die Darstellung des Pferdes in Übereinstimmung mit den (wirklichen oder den irrtümlich angenommenen) Anforderungen des Käufers, im Hinblick auf das Nennen des Preises, auf die Entdeckung von mehr oder minder eindeutigen Täuschungen, auf das Preisangebot und die Zahlungsfähigkeit des Käufers, auch auf die Verwendung des projektierten Erlöses. Der Verkäufer kann seine Entscheidung ebenfalls schon lange vor dem Zeitpunkt fällen, vor dem er sie mitteilt. Er kann ebenfalls mit verschiedenen Absichten den zuvor skizzierten Wettbewerb unterhalten.

7. In die zuvor beschriebenen Prozesse geht die Abwägung von Möglichkeiten und Hindernissen der Selbstverwirklichung durch das "Loslassen" beziehungsweise Weggeben des Pferdes einerseits und durch dessen Aneignung andererseits ein.

Dieses Abwägen kann bei einem problematischen und relativ lange andauernden Entscheidungsvorgang von den übrigen Prozessen bemerkenswert deutlich abgehoben sein.

8. Die Kauf- beziehungsweise die Verkaufsentscheidung stellt meist das Resultat von verschiedenen Strukturierungen und Akzentuierungen des Erlebnisgefüges dar, eines Gefüges, in das affektive Neigungen in der Regel ebenso eingehen wie rationale Kalkulationen, Erinnerungen ebenso wie Erwartungen, Hoffnungen ebenso wie Befürchtungen.

### Die psychische Situation von Verkäufer, Käufer und Gutachter

Den bisher angestellten allgemeinen Überlegungen sollen speziellere angefügt werden. Dabei soll auf psychische Prozesse beim Verkäufer, beim Käufer, beim begutachtenden Tierarzt und in der Interaktion der verschiedenen Personen eingegangen werden. In dieser Darstellung schlägt sich die Ansicht nieder, daß – unter sonst gleichen Umständen beziehungsweise bei der Annahme ähnlich strukturierter Persönlichkeiten – die psychische Situation von Verkäufer und Käufer in der Regel deutlich komplexer als die des begutachtenden Tierarztes ist. Dies beruht auf den für die verschiedenen Personen unterschiedlichen Auswirkungen ihres Handelns, ist also nicht durch die verschiedenen Individuen bedingt, sondern eine quasi sachlogische Folge der unterschiedlichen Funktionen der drei am Kaufprozeß Beteiligten. Die psychische Situation des begutachtenden Tierarztes ist – unter sonst gleichen Umständen und im Idealfall – weniger komplex, insofern beziehungsweise wenn von ihm "nur" die (letztlich alltäglich zu erbringende) fachlich abgesicherte Diagnose, die Bekundung seines Untersuchungsergebnisses und die Berücksichtigung von Haftungsverpflichtungen verlangt werden. Der mit der fachlichen Analyse verbundene Leistungsdruck steigt häufig freilich mit dem Wert des zur Diskussion stehenden Pferdes. Er steigt weiter mit bestimmten Auftraggebern und bestimmten Auftragsituationen, zum Beispiel dem Auftrag im Rahmen von Regreßverhandlungen bei teuren Pferden. Er steigt ferner mit dem Wissen und dem Bewußtwerden des mit dem Gutachten verbundenen Haftungsrisikos. Komplexer wird die psychische Situation des Tierarztes zudem in einem Kaufprozeß, dessen Ausgang in zugespitzter Weise vom Urteil des Gutachters abhängt. Die Komplexität der psychischen Situation des Tierarztes steigt aber auch mit fachlichen Problemen bei der Diagnose und der Prognose. In besonderer Weise kann die Komplexität der psychischen Situation des Tierarztes sich schließlich mit der Existenz persönlicher Beziehungen zum Verkäufer und/oder zum Käufer erhöhen, weiter mit der Einbeziehung der ökonomischen Überlegungen des selbständigen Unternehmers, dessen Praxis nur mit weiteren Aufträgen floriert.

Von der letztlich alltäglichen und durch Routine gekennzeichneten Tätigkeit des Tierarztes heben sich die des Verkäufers und die des Käufers unter anderem dadurch ab, daß sie für die betroffenen Personen in der Regel außergewöhnlich sind, daß heißt relativ selten vorkommen und ein Gut betreffen, zu dem die Betroffenen meist eine emotionale Beziehung aufbauen und mit dem für sie ein relativ hoher finanzieller Einsatz beziehungsweise Erlös verbunden ist.

Die Handlungsrichtungen des Verkäufers und des Käufers divergieren in manchen Punkten; in anderen konvergieren

sie, in manchen kompensieren sie einander. Auf die Divergenz der Interessen läßt sich das Verhältnis von Verkäufer und Käufer jedenfalls nicht reduzieren.

#### Zum Erleben des Verkäufers

Das psychische Geschehen des Verkaufs – also nicht nur ein Geschehen “beim” Verkauf – verläuft bei den verschiedenen Verkäufern, bei verschiedenen Pferden und in unterschiedlichen Situationen natürlich nicht einheitlich. Dennoch stellt unter anderem das Handlungsziel einen den verschiedenen Verkaufsprozessen gemeinsamen Faktor dar. Und unter anderem dieser schafft Übereinstimmungen des Erlebens. Letztere lassen sich als typische oder in der Regel wirkende Komponenten im Erlebnisgefüge des Verkäufers beziehungsweise des Verkaufs benennen.

Offensichtlich ist das materielle Interesse des Verkäufers, meist nämlich das Interesse an einem möglichst hohen Preis. Ausnahmen stellen diese Regel nicht in Frage, nämlich Ausnahmen, in denen zum Beispiel die “guten Hände” gesucht werden, die einen von der Veräußerung eines “Partners” als materielles Gut entlasten. Beim möglichst hohen Preis kann der Verkäufer die Akkumulierung von (Geld)Ressourcen im Kopf haben. Häufiger geht es aber darum, Kosten für die Aufzucht oder den Ankauf erstattet zu bekommen, dies möglicherweise inklusive eines mehr oder minder großen Gewinns, möglicherweise aber auch abzüglich eines mehr oder minder großen Verlustes. In der Wohlstandsgesellschaft stehen hinter solchen Überlegungen der Kostenerstattung meist andere Interessen, beziehungsweise die offensichtlichen materiellen Interessen verbinden sich mit weiteren: Der Züchter kann im Verkaufserlös den Erfolg seiner Zucht, die Bestätigung für die Auswahl des Hengstes, für seine Haltungsbedingungen und generell für die Aufzucht inklusive der Grundausbildung suchen, die Bestätigung im allgemeinen und/oder die vor seiner Familie und seinen Freunden, die vor anderen Züchtern oder vor dem Zuchtverband. Der Verkäufer kann den Verkaufserlös weiter als Wertsteigerung erleben, als Dokumentation seiner Kennerschaft beim Ankauf oder seiner Kompetenz als Ausbilder.

Der Verkäufer kann weiter die Befreiung von einer Last im Auge haben, Befreiung von der Last der Unterhaltungskosten mit ihnen entsprechenden Vorwürfen über einen zu luxuriösen Lebensstil, Befreiung von der Last finanzieller oder zeitlicher Einschränkungen, die den Verzicht auf reizvolle andere Lebenschancen gebieten, Befreiung von der Last des reiterlichen Mißerfolgs, von der Last einer Fehlentscheidung beim Ankauf, von der Last der Täuschung und des unzutreffenden eigenen Urteils, von der Last, sich reiterlich überschätzt zu haben, von der Last des drohenden finanziellen Verlustes (mit Auswirkungen auf das Selbstbewußtsein), von der Last der bereits eingetretenen oder der drohenden Gesundheitsmängel des Pferdes mit den aus ihnen resultierenden Einschränkungen des Reitens.

Das Anliegen der Entlastung verbindet sich häufig mit einem mehr oder minder guten respektive schlechten “Gewissen” hinsichtlich der Eigenschaften des Pferdes und hinsichtlich der Moralität des Verkaufsverhaltens, auch mit mehr oder minder weit reichenden Befürchtungen und Absicherungen bei der Information des Käufers.

Weiter denkt der Verkäufer insofern über den Verkaufserlös hinaus, als er vor allem das mit diesem mögliche und projektierte Handeln im Kopf hat, die von diesem ausgehende

Selbstverwirklichung. Den Verkäufer kann aber auch – abhängig oder unabhängig vom zur Diskussion stehenden Preis – das Abgeben, Weggeben und Loslassen belasten. Er kann das Aus-der-Hand-Geben als leichtfertigen Verzicht und Verlust erfahren, als mangelndes Festhalten, als Aufgeben von Möglichkeiten, Entfaltungschancen, Handlungsspielräumen und Zukunft generell.

Die festen Absichten und die Zweifel strukturieren das Erlebnisgefüge des Verkäufers, und zwar mit einem mehr oder minder eindeutigen Handlungsziel inklusive mehr oder minder klarer Handlungswege und Handlungsfolgen.

Aus der Verkaufsabsicht und dem darüber hinausgehenden Erlebnisgefüge resultiert die Art, in der der Verkäufer über die Eigenschaften des zur Diskussion stehenden Pferdes informiert, und zwar über wirklich vorhandene und über vorgegebene. Meist werden die vorhandenen selektiv und idealisiert geschildert, das heißt auch, mit allgemein erwünschten verbunden. In Abhängigkeit von den zuvor bekannten und/oder den artikulierten Wünschen des Käufers werden im Verlaufe des Gesprächs manche Eigenschaften deutlicher und andere weniger deutlich betont, verschwiegen und/oder verzeichnet. Mehr oder minder klar und eindeutig werden die verschiedenen Eigenschaften erwähnt oder beteuert, zudem übereinstimmend mit dem (formulierten oder erwarteten) Urteil des Käufers und dem (formulierten oder erwarteten) Urteil des Gutachters. Der Verkäufer informiert weiter mehr oder minder in Übereinstimmung mit seiner Überzeugung, dementsprechend sicher oder mit Bedenken und einem “schlechten Gewissen”. Die Grenzen zwischen der selektiven und akzentuierten Darstellung, der Idealisierung, dem Verschweigen, dem Kaschieren, dem Uminterpretieren, dem Verzeichnen, dem Fehlurteil und der absichtlichen Täuschung sind dabei fließend. Die einseitige Darstellung wird zudem erwartet und ist gesellschaftlich als “verständliche Strategie” akzeptiert; nur beim Überschreiten bestimmter Grenzen wird das Abweichen der Information vom Sachverhalt gesetzlich geahndet.

Im Verlaufe der Darstellung des Verkäufers nähern sich die gegebenen Eigenschaften des Pferdes häufig zunehmend den (wirklichen oder den angenommenen) Ansprüchen des Käufers an, und zwar nicht nur die die Leistungsfähigkeit betreffenden Eigenschaften, sondern auch die des Interieurs. In zunehmendem Maße skizziert der Verkäufer das Pferd als das für den Käufer besonders geeignete, als das von ihm gesuchte und glücklicherweise jetzt von ihm gefundene. Der – geschickte und durch besondere Menschenkenntnis ausgezeichnete – Verkäufer bemüht sich ferner, die “geheimen Wünsche” des Käufers zu erkennen, dessen Anliegen zu begreifen und zu unterstützen, dessen Kompetenz zu bekunden, ihn in seinem Selbstwertgefühl zu stabilisieren und zu fördern und ihm die bevorstehende Verwirklichung seiner geheimen Ziele zu suggerieren. Häufig ist der Verkäufer – aufgrund verschiedener Motive – zudem bedacht, die größere Kenntnis für sich zu beanspruchen und damit dem Käufer zu vermitteln, über das zutreffende Urteil und den richtigen Kauf von dieser Kenntnis profitieren zu können. Manche Verkäufer suchen freilich auch im Mangel an Kenntnis und Urteilsvermögen die Rechtfertigung für ihr Angebot und ihr (vom Käufer nicht geteiltes) Urteil. Der Verkäufer kann aber auch dem Käufer außergewöhnliche Kompetenz attestieren, nämlich die Kompetenz, die besonderen Qualitäten des angebotenen Pferdes zutreffend zu erkennen. Beide können einander außergewöhnliche Urteilsfähigkeit zusichern und sich so als Pferdekenner verbrüdern.

Die skizzierte Idealisierung des Pferdes durch den Verkäufer wird häufig mit Hilfe von Vergleichen akzentuiert, um den Verkaufspreis des Pferdes zu erläutern und zu rechtfertigen. Der geschickte Verkäufer berücksichtigt auch in dieser Argumentation die (wirklichen oder die angenommenen) Absichten, Wünsche und Befürchtungen des Käufers.

Unabhängig vom Auftraggeber erwartet der Verkäufer vom Gutachter die Bestätigung der von ihm zugesicherten Gesundheit des Pferdes, auch das Relativieren beziehungsweise Herunterspielen eventuell sichtbar gewordener Mängel, ferner das Relativieren und Herunterspielen der Auswirkungen dieser Mängel auf die Nutzung in der Gegenwart sowie in der absehbaren Zukunft. Er erwartet das Ausräumen von "sachlichen" Bedenken des Käufers, ferner die Bestätigung der diesem zugesicherten Eigenschaften. Möglicherweise befürchtet der Verkäufer die Entdeckung von Eigenschaften, die den Verkauf stören, erwartet auch in diesem Falle die zurückhaltende Information des Käufers, die Relativierung des Mangels, auch den weitgehenden Verzicht auf Aussagen, die die Eignung des Pferdes für den Käufer in Frage stellen. Zu letzteren gehören zum Beispiel Bedenken gegenüber dem "besonders aufmerksamen" Pferd in den Händen des reitlerisch unerfahrenen Käufers. Mit (mehr oder minder geäußerten) deutlichen Befürchtungen kann der Verkäufer die Untersuchung begleiten, mit Aversionen und mit Zweifeln an der Aussagekraft des Gutachtens. Er kann die Untersuchung mit (aufrichtiger oder vorgegebener, berechtigter oder unangebrachter) Sicherheit verfolgen und sich dem Resultat entsprechend über die Kompetenz des Gutachters äußern.

Besonders kritisch steht der Verkäufer häufig dem vom Käufer beauftragten Gutachter gegenüber. Fördert das Gutachten nicht den Verkauf, dann liegen Fragen zur Kompetenz des Gutachters nahe, sofern diese Kompetenz nicht allgemein anerkannt ist. Selbst im letzteren Fall kann man noch von der Fehlbarkeit aller Menschen sprechen – und damit die Qualität seines Pferdes sowie die Seriosität seiner Offerte zu retten versuchen, vor dem Käufer und vor sich selbst.

Vor allem in dem Fall, in dem der Verkäufer den Auftrag gegeben hat, erwartet er vom Tierarzt das Wirken im Interesse des Auftraggebers, erwartet häufig sogar die Relativierung und die Kaschierung von Problemen, und zwar bis hin zu der Frage, ob der Medicus nicht an seine Schweigepflicht gebunden sei oder vielleicht ein Schweigerecht in Anspruch nehmen müsse. Mit der Vergabe des Auftrags verbindet er meist die Vorstellung, der Gutachter habe den Verkauf – unter anderem mit begrenztem Umfang der Untersuchung – zu fördern, den Verkaufspreis zu rechtfertigen und sich so generell für den Handel und die Wirtschaft einzusetzen, und zwar als jemand, der sich für den Auftrag erkenntlich zeigt, die zukünftige Inanspruchnahme vorbereitet und generell vom florierenden Geschäft profitiert. Persönliche Beziehungen zum Gutachter und bereits früher von diesem erstellte wohlwollende Diagnosen intensivieren solche Erwartungen. Vom Verkäufer die selbstverständliche Akzeptanz der Neutralität des beauftragten Tierarztes zu erwarten, überfordert zumindest manche Auftraggeber moralisch.

#### Zum Erleben des Käufers

Die Mehrzahl der Pferde wird, wie zuvor gesagt, nicht mit dem Ziel der Akkumulation von Geldressourcen gekauft, also nicht zum Zweck, sie wieder – mit Profit – zu veräußern. Die Mehrzahl der Pferde wird vielmehr auf Kosten der Reduktion

dieser Ressourcen erworben und unterhalten. Sie werden zur hypertelischen Gestaltung des Lebens, also als Luxusobjekte, erworben und unterhalten.

Nur kurz ist hier auf die Käufer einzugehen, die nicht für sich selbst, sondern für (Ehe- oder andere Lebens-)Partner oder für (ihre) Kinder oder für gesponserte Reiterinnen und Reiter erwerben. Mit dem für einen Partner erworbenen Pferd kauft man in der Regel nicht einfach ein Geschenk, versucht derart vielmehr, auf den Verlauf der Partnerschaft einzuwirken, Verläufe der Partnerschaft zu bestätigen und zu bestärken, mit neuen Erwartungen zu verbinden und/oder mit dem Ziel der Korrektur zu beeinflussen. Mit einem solchen Kauf kann man ferner versuchen, ein Zeichen für die eigene Einstellung zum Partner zu setzen, oder die Entschuldigung für Fehlverhalten handfest zu bekunden. Mit der Förderung der reitlerischen Aktivität des Partners kann man weiter die stellvertretende Verwirklichung der aus verschiedenen Gründen nicht in die Tat umgesetzten eigenen sportlichen Ambitionen unterstützen; man kann aber auch ausschließlich auf die Wünsche des Partners eingehen, und zwar bei weitgehendem Desinteresse an Pferden.

Für Kinder werden Pferde häufig mit grundsätzlich ähnlichen Beweggründen erworben. Auf die Psychologie der Sponsoren, die bald eine von ihnen selbst nicht mehr lebbare (sportliche) Beziehung zu Pferden stellvertretend realisieren lassen, bald im Reitsport ein angesehenes Feld für die Mehrung von Erfolg und Dominanz erleben, soll hier nicht näher eingegangen werden.

Bei der Reiterin und bei dem Reiter, die für sich selbst kaufen, bestimmen die zuvor genannten generell mit dem Reiten einhergehenden psychischen Faktoren in der Regel das Erlebnisgefüge, nämlich sich die außergewöhnliche Wirklichkeit "Pferd" ("großes, warmes, weiches Leben") anzueignen, Alternativen zum bisherigen Leben zu entwerfen und zu wagen, Überlegenheit anzustreben und/oder zu finden, sich an bewährte Inhalte und Formen des Lebens anzuschließen und in ihnen Sicherheit zu finden, die üblichen Restriktionen außer Acht zu lassen und sich etwas vom Leben zu nehmen sowie sich mit bestimmten Zielen zu identifizieren und für sie einzusetzen.

Das individuell akzentuierte Erlebnisgefüge "Reiten" verbindet sich mit der mehr oder minder klaren Artikulation von Ansprüchen an das für den Kauf in Frage kommende Pferd, und zwar auf der Basis der mehr oder minder zutreffend eingeschätzten eigenen psycho-physischen Kompetenz im Sattel, auch im Zusammenhang mit der mehr oder minder zutreffenden Artikulation dieser Kompetenz gegenüber anderen. Die Artikulation von Ansprüchen besteht vor allem in den bekundeten Vorstellungen vom Traumpferd beziehungsweise in den bekundeten erwünschten, erforderlichen und/oder akzeptablen Eigenschaften eines in Frage kommenden Pferdes. Diverse Käufer kommen erst im Anblick offerierter Pferde dazu, ihre Vorstellungen zu präzisieren, von diffusen zu bestimmten Eigenschaften zu gelangen, allgemeine Eigenschaften der Reiteignung von speziellen Leistungsmerkmalen abzuheben und unausgesprochene Anmutungen für andere verständlich zu artikulieren. In die mehr oder minder klaren und mehr oder minder allgemeinen Vorstellungen von den erwünschten Eigenschaften eines beziehungsweise seines Pferdes bringt man in einem nächsten Schritt die konkreten Erwartungen ein, die mündliche oder bildliche Vorinformationen über das offerierte Pferd auslösten, zutreffende und vermeintliche Vorinformationen sowie Erwartungen.

Nicht wie eine indifferent aufzeichnende Kamera, sondern auf der Basis des inzwischen mehrfach von Informationen und Erwartungen akzentuierten und verschobenen Erlebnisgefüges nimmt der Verkäufer das offerierte Pferd wahr. Auf dieser Basis nimmt er die gegebenen Eigenschaften – zwischen den Extremen der erfreulichen Erfüllung seiner Erwartungen und dem desillusionierenden Zutreffen der Befürchtungen – wahr. Er erkennt manches realitätsadaquat, verzeichnet anderes aber aufgrund der Perspektive seines Erlebnisgefüges (Meyer 1987, 261 ss.). Verzeichnungen liegen vor allem bei der Beurteilung eines Pferdes durch einen begrenzt Erfahrenen nahe, weil die Eigenschaften des Tieres häufig nicht offenbar sind, sich meist nicht nach eindeutigen Kriterien bestimmen lassen und insbesondere für den begrenzt Erfahrenen häufig unklar bleibt, was beim Pferd als definierbare Eigenschaft anzusprechen und wie die eine Eigenschaft von den anderen abzuheben ist. Diese und weitere Unklarheiten disponieren dazu, relativ sicher Erkennbares mit Vermutetem zu verbinden, das mit den Augen Fest-gestellte mit Berichtetem, Erhofftem und Erwünschtem. Zudem führen diese und weitere Unklarheiten beim begrenzt Erfahrenen leicht dazu, sich angesichts des mit dem Anspruch der Kompetenz auftretenden Verkäufers der eigenen Eindrücke unsicher zu werden und ihr Gewicht zugunsten des Glaubens an die Zusicherungen des Verkäufers zu schmälern, dies auch aufgrund der Übereinstimmung der Zusicherungen mit den eigenen Erwartungen und Hoffnungen zu tun. Die Neigung des unsicheren Käufers, seiner eigenen Wahrnehmung nicht mehr recht zu trauen, wird noch größer, wenn der begutachtende Tierarzt die Zusicherungen des Verkäufers bestätigt und wenn dem Käufer mit dem Hinweis auf prominente Beispiele deutlich gemacht wird, wie leicht man sich beim Pferdekauf irren, wie leicht man zudem Chancen, das passende Pferd in den Stall zu bekommen, ungenutzt verstreichen lassen kann.

Dem unerfahrenen Käufer wird seine Aufrichtigkeit beim Urteil über das angebotene Pferd nicht selten zum Verhängnis. Die Aufrichtigkeit verschafft dem Verkäufer nämlich die Informationen, die eine effiziente Argumentation gegen unangenehme Wahrnehmungen gestatten, zudem Informationen, die nicht selten die Strategie beim Festsetzen des geforderten Preises und beim Stellen der Forderung hilfreich sind. Genau diese Informationen verheimlicht der geschickte Käufer dem Verkäufer. Der erfahrene und geschickte Käufer versucht, möglichst viel und möglichst unvoreingenommen wahrzunehmen, verbalisiert seine Wahrnehmungen aber nicht oder – häufig nach entsprechender Aufforderung durch den Verkäufer – sehr pauschal und diffus. Der listenreiche Käufer geht darüber hinaus; er äußert speziell bei akuter Kaufabsicht nicht sein Urteil und seine Überzeugung, sondern gibt die Ansicht vor, von der er annimmt, sie diene seiner Argumentation gegenüber dem Verkäufer am besten, in diesem Fall häufig eine Argumentation, die vor allem die Verkaufsbedingungen und den Preis betrifft.

Dem Feststellen der gegebenen Eigenschaften folgt die Gegenüberstellung dieser Eigenschaften und der gewünschten oder erforderlichen meist nicht in einem getrennten Schritt. In der Regel wird vielmehr, wie gesagt, mit Erwartungen, Wünschen und weitergehenden Überlegungen wahrgenommen; und häufig werden die eigenen Wünsche erst angesichts eines offerierten Pferdes präzisiert. Zudem lassen das Angebot eines Pferdes und die Begeisterung für dieses nicht selten Wünsche und Perspektiven verändern, ein Prozeß, den geschickte Verkäufer zu beeinflussen vermögen. Ein sol-

cher Prozeß ist der der Strukturierung und der Umstrukturierung des Erlebnisgefüges, und zwar der Strukturierung und der Umstrukturierung im Hinblick auf die zukünftige Selbstverwirklichung mit dem angebotenen Pferd und weiter im Hinblick auf die Entscheidung für oder gegen den Kauf. In diesem Strukturierungsprozeß bildet die Selbst- und die Fremdeinschätzung der reiterlichen Kompetenz, wie bereits angesprochen, häufig einen wichtigen Faktor, weil sie eine Voraussetzung der in Aussicht stehenden Entfaltung darstellt. Der geforderte Preis kann den Strukturierungsprozeß ebenfalls beeinflussen. Generell gehen auch in diesem Stadium diverse Einzelverläufe in das unter dem Druck der anstehenden Entscheidung formierte Erlebnisgefüge ein, Wahrnehmungen und rationale Kalkulationen ebenso wie affektive Neigungen, Erwartungen und Hoffnungen, diffuse Unsicherheiten und artikuliert Befürchtungen. In diesem seelischen Geschehen dominiert häufig die eine oder die andere Richtung. Die Richtungen können aber auch so weitgehend divergieren, daß sich weder für noch gegen den Kauf eine Dominanz abzeichnet. Manche Menschen können mit einer solchen Ambivalenz "schlecht leben"; sie drängen die für die Gegenposition sprechenden psychischen Tendenzen zurück und treffen eine Entscheidung, mit der sie sich dann in zunehmendem Maße identifizieren, manchmal aber auch eine Entscheidung, die sie bald als voreilig erkennen und gerne aufheben oder korrigieren möchten. Andere Menschen können mit "Ambitendenzen" besser existieren, vertagen die Entscheidung, vereinbaren einen nächsten Besichtigungstermin, finden fern vom Verkaufshof plötzlich das ausschlaggebende Argument, lassen sich vom Gutachter überzeugen oder schieben die Entscheidung so lange hinaus, bis sich in ihrem Erlebnisgefüge eine dominante Richtung für oder gegen die Aneignung des Pferdes abzeichnet. Jedenfalls steht die Kaufentscheidung am Ende eines mehr oder minder komplexen und mehr oder langwierigen Prozesses der Strukturierung und der Umstrukturierung des Erlebnisgefüges (Thomae 1960). Dieser Prozeß verläuft – ähnlich differenzierte Persönlichkeiten vorausgesetzt – beim Käufer in der Regel komplexer als beim Verkäufer, bei dem es in der Verkaufsverhandlung selbst meist in erster Linie darum geht, bestimmte Eigenschaften des (ihm meist seit längerer Zeit bekannten) Pferdes zu präsentieren, andere zu kaschieren und den vorgestellten Preis zu erzielen. Vom Tierarzt verlangt der Verkäufer – unabhängig von der Vergabe des Auftrags – das fachkompetente Urteil. Er verlangt dieses Urteil als das eines Fachmannes, dem die Fakten zugänglich sind, der sich – möglichst ausschließlich – auf diese stützt und von dem er auch mehr oder minder diffus annimmt, er dürfe sich – aufgrund berufsständischer Vorschriften oder aufgrund seines Berufsethos – nur an ihnen orientieren. Zugleich gehen zahlreiche Käufer davon aus, der vom Verkäufer beauftragte und häufiger von diesem herangezogene Gutachter sei nicht gänzlich parteilos. Andere befürchten die Parteilichkeit ausdrücklich.

Generell erwartet vor allem der unerfahrene Käufer vom Gutachter das auf eine möglichst umfangreiche Untersuchung gestützte, in der Aussage ungekürzte, lege artis abgesicherte und eindeutige Urteil. Der Ausschluß von Mehrdeutigem besagt für den Käufer, die Frage der Gesundheit an den Fachmann delegieren und sich ohne eigene Entscheidungen auf dessen Urteil verlassen zu können. Das auf eine möglichst umfangreiche Untersuchung gestützte, in der Aussage ungekürzte, abgesicherte und eindeutige Urteil fördert, so die Annahme des Käufers, selbst unabhängig vom Auftraggeber



auf jeden Fall den Käufer, nämlich aufgrund sachorientierter Diagnose und Begutachtung, das heißt auch, aufgrund der Offenbarung eventueller Mängel respektive Schäden. Das in der Aussage uneingeschränkte Urteil schließt in der Erwartung des Käufers eine Schweigepflicht ebenso wie ein Schweigerecht aus. Speziell erwartet der Käufer vom Gutachter, die vom Käufer zugesicherten Eigenschaften als gegeben bestätigt, die Idealisierung des Pferdes durch den Verkäufer eingegrenzt und das Risiko des Kaufes durch die "sachliche" Information reduziert zu bekommen. Er erwartet die Erleichterung seiner Entscheidung beziehungsweise einen klärenden Beitrag zur Strukturierung des Erlebnisgefüges in eine bestimmte Richtung.

Hat der Käufer seine Entscheidung bereits gefällt, erwartet er vom Gutachter die Bestätigung und Erhärtung der Strukturierung des Erlebnisgefüges in die gewählte Richtung. Mit der Bescheinigung von Gesundheit und Einsatzfähigkeit (auf Dauer) soll der Tierarzt den bereits fortgeschrittenen psychischen Prozeß der Aneignung des Pferdes und der mit ihm verbundenen Lebenschancen fördern. Er soll das Urteil und mit ihm die Urteils- und generell die Leistungsfähigkeit des Käufers unterstreichen, soll auch die Seriosität des Verkäufers dokumentieren und die Auswahl dieses Verkäufers sowie das diesem entgegengebrachte Vertrauen auszeichnen, soll schließlich nicht nur die Qualität des Pferdes, sondern auch die des Verkäufers und die der Verkaufsatmosphäre nicht trüben.

Besonders intensiv und nachdrücklich erwartet der (noch) unsichere Käufer vom Gutachter Hilfe, das heißt einen Beitrag zur Klärung, nämlich zur sachorientierten Entscheidung. Diese Erwartung kann durchaus mit der Enttäuschung über einen Gutachter oder gar mit Aversionen gegen einen Gutachter verbunden sein, der einem durch das Aufzeigen von Mängeln Hoffnungen und erwartete Lebenschancen genommen hat. In letzterem Fall kann das Aufzeigen von Mängeln im Erlebnisgefüge sogar schwerer wiegen als die aufgezeigten Mängel selbst. Bald wird vom Gutachter demnach das fachliche Urteil, bald die Hilfe bei der Ausrichtung des Erlebens und der Persönlichkeit erwartet. Das unvoreingenommene fachliche Urteil ist im Hinblick auf die Ausrichtung des Erlebens des Käufers freilich ambivalent. Es kann gesundheitliche Bedenken ausräumen und den Entscheidungsprozeß (endlich) zu einem bestimmten Resultat führen, kann die weitgehend erfolgte Entscheidung aber auch wieder verunsichern oder zu deren Korrektur zwingen. Das Gutachten kann die zuvor bereits gegebene Unsicherheit aber auch verstärken, die für einen Kauf sprechenden Argumente aufheben, den Ausschlag für die Absage geben und den Entscheidungsprozeß damit ebenfalls zu einem den Käufer entlastenden Resultat bringen. Die Entlastung besteht nicht nur in der Abwendung materieller Einbußen. Vermieden werden derart auch die persönliche Niederlage und die Selbstwerteinbuße des Fehlurteils sowie des Fehlkaufs, die mit diesen verbundenen Vorwürfe, die man sich selbst und die andere einem machen. In dem Fall, in dem man mehr mit der Absage sympathisierte, kann das negative Gutachten einem schließlich die Unsicherheit nehmen, ob man das Angebot eines geeigneten Pferdes möglicherweise ausgeschlagen und damit Entfallchancen durch eine Absage verpaßt hat.

erteilt der Käufer dem Gutachter den Auftrag, dann erwartet er eindeutig die Vertretung seiner Interessen, ohne Schweigepflicht und Schweigerecht. Er erwartet die deutliche Artikulierung gesundheitlicher Mängel und Gefahren, zudem das

Urteil über die Eignung des Pferdes angesichts der gegebenen reiterlichen Kompetenz und für die projektierten reiterlichen Ziele. Er erwartet häufig auch Aussagen zur Relation zwischen der Qualifikation des Pferdes und seinem Preis, letztlich ein Urteil über die ökonomische Rationalität des Kaufs. Je mehr der Gutachter der "Arzt des Vertrauens" ist, je deutlicher wird von ihm Parteilichkeit verlangt, und zwar eine Parteilichkeit, die nicht in persönlicher Sympathie besteht, sondern auf dem Auftrag beruht, das Pferd im Hinblick auf die reiterlichen Ziele und das reiterliche Können des Käufers zu untersuchen, aufgrund der veterinärmedizinischen Fachkompetenz die Stärken ebenso wie die Schwächen des Pferdes in diesen Hinsichten festzustellen. Diese Parteilichkeit ist mit Nachdruck von derjenigen zu unterscheiden, bei der der vom Verkäufer beauftragte Tierarzt Mängel verschweigt oder bei der der vom Käufer bestellte Medicus nichtbestehende Mängel vorträgt, um im Interesse seines Auftraggebers den Preis (nachträglich) zu mindern.

#### Zum Erleben des Gutachters

Die zuletzt genannten Beispiele machen deutlich, daß die psychische Situation für den Tierarzt im Fall der Beauftragung durch den Käufer einfacher, weil eindeutig ist. Sie ist jedenfalls so lange einfacher, wie der Gutachter sich nicht in die gaunerische Roßtäuschung und weiter in ausgesprochen betrügerische Machenschaften hineinziehen läßt. Im Fall der Beauftragung durch den Käufer gehört es zur allgemein anerkannten Aufgabe des Gutachters, neben den Fähigkeiten die Mängel im Hinblick auf die Absichten des Käufers zu artikulieren. In einem ähnlichen Maße wird das von dem vom Verkäufer beauftragten Gutachter nicht erwartet. Der Verkäufer ist in der Tendenz an einem beschränkten Umfang der Untersuchung und an weitreichenden positiven Aussagen interessiert, auch an der bis zum Verschweigen von Mängeln reichenden Förderung des Verkaufs.

Letzteres konfliktiert zumindest bei zahlreichen Pferden, vor allem bei älteren, mit dem interesselosen fachlichen Urteil und der Position des unabhängigen Experten. Dem geht es – wie in anderen Bereichen seiner alltäglichen Praxis – um die durch Fakten abgesicherte Diagnose, dies inklusive der Abhebung des Gesicherten vom Vermuteten, auch mit Berücksichtigung des Haftungsrisikos seines Tuns im allgemeinen und seines Gutachtens im besonderen. Vom interesselosen fachlichen Gutachten erwartet man, wie gesagt, die umfassende, durch Fakten abgesicherte, nicht durch Interessen eingeschränkte und möglichst eindeutige Aussage. Mehrdeutiges läßt sich in einem lege artis erstellten Gutachten allerdings nur so weitgehend ausschließen, wie es die Fakten zulassen, nicht so weitgehend, wie es der Auftraggeber wünscht. Durch die Fakten werden zudem die Möglichkeiten und vor allem die Grenzen der (vom Käufer erwarteten) Aussagen über den Einsatz des Pferdes in der Zukunft bestimmt. Zum interesselosen fachlichen Gutachten gehört weiter die Indifferenz gegenüber "positiven" und gegenüber "negativen" Inhalten des Gutachtens, das heißt gegenüber dem Vermögen und den Schwächen des Pferdes sowie gegenüber den Auswirkungen des Gutachtens auf den Verkaufsprozeß.

Vor allem die ausgeprägte Kompetenz und die persönliche Integrität gewährleisten oder verbessern zumindest die Chance, den "Spiel"raum für das interesselose fachliche Urteil und das ihm entsprechende Erleben eingeräumt zu bekommen.

Den Anspruch auf einen solches Urteil den Auftraggebern gegenüber mehr oder minder explizit zu verbalisieren, trägt in manchen Fällen zur Sicherung der unabhängigen Position bei.

Der Anspruch auf das interesselose fachliche Urteil ist freilich leichter formuliert als von dem auf Aufträge angewiesenen selbständigen Unternehmer im Kreis vertrauter Züchter, Reiter und Händler durchgesetzt. Während das interesselose fachliche Urteil das Erleben weitgehend in den Bahnen der alltäglichen Praxis und Routine hält, schafft die Interferenz der ökonomischen Interessen und der mehr oder minder freundschaftlichen Verpflichtungen häufig beträchtliche Konflikte. Mit verschiedenen Lebenstechniken läßt sich auf sie reagieren: Mit Konflikten kann man zum Beispiel mehr oder minder belastet leben, man kann sie in Kompromissen reduzieren, kann in "Gewissensersparnissen" und Neuanfängen gegen sie angehen oder sie auf dem Wege der Prinzipientreue eliminieren. Zu welcher Technik der einzelne findet, stellt eine der Komponenten seiner generellen Lebensstrategien dar. Die Gefahr, den steinigten Weg der Prinzipientreue zu verlassen, den Kompromissen mit den konzilianteren Lösungen zuzuneigen und die Profite der Parteilichkeit zu akzeptieren, kennen nicht nur veterinärmedizinische Gutachter, sondern Gutachter im allgemeinen. Früher oder später werden viele von ihnen erfahren, daß sie die beiden Positionen – jedenfalls auf Dauer – nicht ohne psychische Belastungen miteinander vereinbaren können.

Zur Funktion des Gutachters gehört es, Befürchtungen und Enttäuschungen des Auftraggebers auszuhalten, auch Spannungen und explizite Divergenzen. Letztere treten insbesondere bei der Entdeckung und Offenlegung von Mängeln auf, vor allem von Mängeln, die den Kauf verhindern. Es gibt Schätzungen, nach denen etwa zwanzig Prozent der beabsichtigten Verkäufe aufgrund von "negativen" Gutachten nicht zustande kommen. Daß dieser Prozentsatz bei den verschiedenen Gutachtern unterschiedlich ist, liegt nicht nur und wohl auch nicht in erster Linie an den vorgestellten Pferden, auch nicht nur an der Divergenz veterinärmedizinischer Diagnosen, sondern zu einem beträchtlichen Teil an der unterschiedlich ausgeprägten Toleranz und am unterschiedlich ausgeprägten Wohlwollen der Gutachter.

## Die komplementären Ziele von Verkäufer und Käufer

Die Divergenz der Interessen von Verkäufer und Käufer kam zuvor mehrfach zur Sprache. Auf die Idealisierung der Eigenschaften des zum Verkauf stehenden Pferdes durch den Verkäufer wurde hingewiesen, auf die bis zur Roßtäuscherei und zum Betrug reichende Verzeichnung, auch auf die einander widersprechenden Interessen bei der Preisbildung. Die unterschiedlichen Interessen und Strategien führen nicht selten zum Mißtrauen des Käufers gegenüber dem Verkäufer, vor allem gegenüber dem professionellen Verkäufer, nämlich dem Händler. Mißtrauen kennzeichnet freilich häufig ebenfalls das Verhältnis des (gelegentlichen) Verkäufers zum professionellen Käufer. Reserven, Enttäuschungen und Aggressionen stellen freilich nur die eine Seite dieses Verhältnisses dar. Die andere besteht in der Konvergenz der Interessen: Die Kaufabsicht auf der einen und das Verkaufsangebot auf der anderen Seite entsprechen einander nämlich in idealer Weise. Die komplementäre Funktion der (unterschiedlichen) Interessen der beiden Parteien lassen Verkauf beziehungsweise Kauf zu

einer vom Verkäufer und Käufer gemeinsam gelösten Aufgabe werden. Vertrauen die beiden einander, dann dominiert das Gemeinsame gegenüber dem Divergenten. Dabei kann der Käufer sogar stolz auf die Auswahl des Verkäufers sein und in dieser Auswahl eine Leistung sehen. Das gemeinsame Essen und vor allem der gemeinsam getrunkene Schnaps fördern, bestärken und besiegeln die Vereinigung.

Die Gemeinsamkeit schließt die bereits angesprochene Anerkennung eines Kompetenzvorsprungs nicht aus, häufig der Kompetenzvorsprung des Verkäufers, dies vor allem in einer Gesellschaft, in der viele mit dem Pferd nicht Vertraute sich zu diesem hingezogen fühlen. Die Gemeinsamkeit schließt sogar Abhängigkeiten nicht aus. Die Gemeinsamkeit führt nicht selten zu dauerhaften Geschäftsbeziehungen, zu solchen Beziehungen auf der Basis eines Vertrauensverhältnisses und/oder zu Geschäftsbeziehungen, die mit der Zeit in Vertrauens- und Freundschaftsbeziehungen übergehen. Letztere ähneln den Beziehungen zwischen dem Kunstkäufer und "seinem" Galeristen, der meist freilich bei der Sehschulung eine noch größere Rolle als der Verkäufer eines Pferdes spielt.

Der Tierarzt kann in dieser Gemeinschaft zum Dritten im Bunde werden. Er kann die Gemeinschaft freilich auch mit einem "negativen" Gutachten belasten, kann die gemeinsame Lösung der Aufgabe beziehungsweise die Lösung der gemeinsamen Aufgabe verhindern und komplementäre Ziele zu gleichen werden lassen. Im Hinblick auf den Besitz des Pferdes ist letzteres dort der Fall, wo der eine das Pferd loshaben und der andere es nicht erwerben möchte. In solcher Situation können die mehr oder minder offenbaren Aversionen und Aggressionen der beiden Hauptakteure sich gegen den Gutachter wenden. Häufiger ist freilich die der Fachfrau beziehungsweise dem Fachmann gezollte Achtung und das ihr beziehungsweise ihm entgegengebrachte Wohlwollen, und zwar aufgrund ihrer beziehungsweise seiner Leistung, die möglichen Bedenken hinsichtlich der Gesundheit des Pferdes nicht akut werden zu lassen und im Raume stehende auszuräumen. Durch diese Leistung entproblematisiert und stabilisiert sie beziehungsweise er die Gemeinschaft mit den komplementären Interessen.

## Literatur

- Bergler, R., Hrsg. (1972): Marktpsychologie. Bern et al.  
 Darwin, C. (1859): Über die Entstehung der Arten durch natürliche Zuchtwahl. Dt.Übers., Stuttgart 1884  
 Darwin, C.(1859): Über die Entstehung der Arten durch natürliche Zuchtwahl. Dt.Übers.(von:"On the origin of species by means of natural selection, or the preservation of favoured races in the struggle for life"). Stuttgart 1868  
 Darwin, C.(1871): Die Abstammung des Menschen und die Zuchtwahl in geschlechtlicher Beziehung. 2 Bde. Dt.Übers. nach der 2.engl. Aufl. Leipzig o.J.  
 Fromm, E.(1955): Der moderne Mensch und seine Zukunft. Dt. Übers.. Frankfurt 1960  
 Gehlen, A. (1940): Der Mensch. 8.Aufl. Frankfurt-Bonn 1966  
 Kawamura, S.(1973): Die Ausbreitung einer Subkultur bei Rotgesichtsmakaken(Macaca fuscata). In: Wickler, W., Seibt, U., Hrsg.,1973: Vergleichende Verhaltensforschung. Hamburg  
 Kirchler, E.M.(1995): Wirtschaftspsychologie. Göttingen et al.  
 Kolasa, B.J. (1969): Introduction to Behavioral Science for Business. New York et al.

- Kropff, H.F.J. (1960): Motivforschung. Essen
- Martineau, P. (1957): Kaufmotive. Dt. Übers.. Düsseldorf 1959
- Meyer, H. (1979): Zur Psychologie des Reitens - Ansätze zur Beschreibung und Erklärung. In: Deutsche Reiterliche Vereinigung, Hrsg., 1979: Reiten heute. Analysen Perspektiven. Warendorf
- Meyer, H. (1982): Das Erlebnis Reiten. Psychologie und Soziologie des Reitens. Köln
- Meyer, H. (1987): Welt, Gesellschaft und Individuum. Ein Konzept empirischer Anthropologie und Sozialphilosophie. Frankfurt et al.
- Morley, I.E. und G.M. Stephenson (1977): The Social Psychology of Bargaining. London
- Newman, J.W. (1957): Motivforschung und Absatzlenkung. Dt. Übers.. Frankfurt 1960
- Packard, V. (1957): Die geheimen Verführer. Dt. Übers. Wien-Düsseldorf 1958
- Packard, V. (1961): Die große Verschwendung. Dt. Übers.. Düsseldorf
- Plessner, H. (1928): Die Stufen des Organischen und der Mensch. Berlin-Leipzig
- Plessner, H. (1941): Lachen und Weinen. In: Plessner, Philosophische Anthropologie. Frankfurt 1970
- Portmann, A. (1960): Neue Wege der Biologie. München
- Portmann, A. (1969): Das Problem des Lebendigen. In: Portmann, A., 1970: Entläßt die Natur den Menschen? München
- Salber, W. (1965a): Morphologie des seelischen Geschehens. Ratingen
- Salber, W. (1965b): Der psychische Gegenstand. 2.Aufl. Bonn
- Salber, W. (1969): Wirkungseinheiten. Kastellaun-Wuppertal
- Sander, F. und H.Volkelt (1962): Genetische Ganzheitspsychologie. München
- Sheth, J.N. (Ed., 1985): Research in Consumer Behavior, Vol. 1. Greenwich/Conn.
- Smith, G.H. (1954): Warum Kunden kaufen. Dt. Übers.. München 1955
- Thomae, H. (1960): Der Menschen in der Entscheidung. München
- Tinbergen, N. (1951): Instinktlehre. Dt. Übers., 4.Aufl. Hamburg 1966
- Walters, C.G. (1970): Consumer behavior. 3.Ed. Homewood/Ill. 1978

Prof. Dr. phil. Heinz Meyer  
Am Wisselsbach 22  
52146 Würselen