


PSYCHOLOGIE HEUTE

BERUF

Egoisten haben es nicht leichter

In zwei Studien wurde festgestellt: Unsympathische Menschen haben schlechtere Beziehungen zu Kollegen und Chefs

VON SUSANNE ACKERMANN

 05. OKT 2020

Unsympathisch, egoistisch, manipulativ, wer sich so verhält, hat es leichter, in Organisationen an die Macht zu kommen. Soweit ein manchmal bemühtes Klischee. Es stimmt nicht, stellten Psychologen in zwei Längsschnittstudien fest. Sie befragten Probandinnen und Probanden zwei Mal: vor ihrem Eintritt ins Berufsleben an ihrer Universität und im Durchschnitt 14 Jahre später. Das Ergebnis: Unsympathische, egoistische Menschen hatten keinen Vorteil. Sie verhielten sich einschüchternd und hatten schlechtere Beziehungen zu Kollegen und Vorgesetzten.

Dies galt unabhängig vom Geschlecht der Befragten, ihrer ethnischen Zugehörigkeit oder ihres Alters. Ob Probanden in eine Führungsposition gelangt waren, hing nicht damit zusammen, wie oft sie den Job gewechselt

hatten und hatte auch nichts mit der Kultur in ihrer Organisation oder Unternehmen zu tun. Stattdessen kamen die Extrovertiertesten am ehesten in eine einflussreiche Position, also die geselligsten und die selbstbewusstesten unter den Teilnehmern. Außerdem spielten Dominanz und Aggressivität dabei eine Rolle.

Bei den ersten Befragungen wurden die Persönlichkeiten von mehreren hundert Befragten gemessen, die zu der Zeit noch an der Universität waren. Alle füllten den Big-Five-Fragebogen aus, der auch die Eigenschaft „Verträglichkeit“ (*agreeableness*) oder eben das Gegenstück dazu erfasst. Bei der zweiten Messung wurde erneut ein Persönlichkeitstest vorgelegt, außerdem die Situation der Probanden in ihrer Firma oder Organisation abgefragt. An der einen Befragung nahmen zum zweiten Befragungszeitpunkt auch Kollegen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer teil. Diese Kollegen schätzten die Teilnehmer etwa im Hinblick auf dominantes Verhalten, ihre Hilfsbereitschaft oder ihr strategisches Verhalten ein. In beiden Studien spielte die Eigenschaft „Unverträglichkeit“ keine Rolle dabei, ob die Personen etliche Jahre nach ihrem Eintritt ins Berufsleben eine Führungsposition innehatten.

Wie die Psychologen schreiben, zeige sich an den Ergebnissen auch, dass soziale Hierarchien funktional seien: Menschen, die sich egoistisch und unfreundlich verhalten, erhalten keinen Vorteil, wohl aber jene, die im Sinne einer Organisation entscheiden könnten, Hilfsbereitschaft anbieten, wenn sie gefragt werden und auch dominant und aggressiv auftreten können. Extravertierte Menschen, die nach außen gerichtet sind, leichter oberflächliche Kontakte schließen und sich gut anpassen können, kommen ebenfalls besser voran. Dies gelte nicht für sehr verträgliche und freundliche Personen, die sich leicht ausnutzen ließen.

Cameron Anderson u. a.: People with disagreeable personalities (selfish, combative, and manipulative) do not have an advantage in pursuing power at work. PNAS, 117/37, 2020. DOI: [pnas.2005088117](https://doi.org/10.1073/pnas.2005088117)

DIE REDAKTION EMPFIEHLT

BEZIEHUNG

Und wenn ich ihn nun doch nicht liebe?

Zweifel an der eigenen Beziehung sind eine große Belastung – für den Partner und insbesondere den Betroffenen.

LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar selbstverliebte Egoomanen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?

BERUF

Burn on

Viele Menschen fühlen sich erschöpft: zu viele Pflichten, zu viel Druck. Über den Zustand kurz vorm Burn-out – und wie wir uns daraus befreien.

MEISTGELESEN

1 LEBEN

Empathie

Empathie gilt als erstrebenswert – aber zu viel davon kann schaden. Doch was genau bedeutet Empathie, wie kann man sie messen und verbessern?

2 LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar selbstverliebte Egomanen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?

3 GESELLSCHAFT

Passiv-aggressiv?

Psychologie nach Zahlen: Fünf Erkenntnisse über passiv-aggressives Verhalten – und wie man ihm begegnen kann.