

PSYCHOLOGIE HEUTE

BERUF

Zu selbstbewusst, zu wenig skeptisch

Grandiose Narzissten entscheiden nicht besser, sondern schlechter als andere, zeigt eine erste Studie zu dieser Frage.

VON SUSANNE ACKERMANN

 16. DEZ 2020

„Grandiose Narzissten“ sind sehr selbstsichere, aber auch sehr von sich selbst überzeugte und sehr statusbewusste Menschen, die sich häufiger als der Durchschnitt der Bevölkerung in Führungspositionen befinden. Forschungen zeigten, dass sie, wenn es etwa um Investitionen in neue Technologien oder Akquisitionen geht, entscheidungsfreudiger sind. Leider heißt das aber nicht, dass sie grundsätzlich bessere Entscheidungen für ein Unternehmen treffen, zeigt eine aktuelle psychologische Studie. Drei Charakterzüge stehen grandiosen Narzissten dabei offenbar im Weg: ihr überzogenes Selbstvertrauen, ihre fehlende Bereitschaft, Empfehlungen von Experten anzunehmen und ihre Impulsivität.

Zu viel gelesen?

Die beiden Forscher legten den insgesamt rund 450 Befragten den *Narcissistic Personality Inventory* vor, die auch Items für grandiosen Narzissmus enthält. Außerdem schätzten die Forscher das Selbstvertrauen ein sowie die Bereitschaft, Expertenempfehlungen zu vertrauen und erfassten die Impulsivität. In den beiden Untersuchungen wendeten die beiden Forscher zwei praxisnahe experimentelle Konzepte an: zum einen das *acquire-a-company-problem*, bei dem die Befragten anhand von Experteninformationen entscheiden sollen, ob eine Firma ein Angebot für den Erwerb eines anderen Unternehmens bekommen sollten. Zum anderen das *Judge-advisor-system*, bei dem die Teilnehmerinnen zunächst eine Reihe von Antworten auf Fragen auf ihre Richtigkeit hin einschätzen und anschließend dazu Expertenwissen erhalten. Hier wird geprüft, ob die Befragten ihre Antworten revidieren können, wenn sie falsch lagen. Schließlich erfassten die beiden Psychologen auch, wie die Teilnehmerinnen mit falschen Antworten umgingen, ob sie nämlich dazu neigten, dafür keine Verantwortung zu übernehmen und etwa angaben, sie seien abgelenkt worden oder sie hätten „zu viel lesen“ müssen.

Es zeigte sich, dass ein überzogenes Selbstvertrauen die Entscheidungen der narzisstischen Teilnehmer verschlechterte, ebenso ging die Anzahl der korrekten Entscheidungen zurück, je geringer die Bereitschaft war, die vorgelegten richtigen Expertenmeinungen zu akzeptieren. Die Befragten mit höheren Werten auf der Skala für grandiosen Narzissmus entschieden schlechter, berücksichtigen die Expertenmeinungen weniger und neigten mehr dazu, die Verantwortung für die fehlerhaften Entscheidungen nach außen zu verlagern. Wie die Psychologen schreiben, biete ihre Forschung eine erste Bestätigung dafür, dass grandiose Narzissten im Entscheiden nicht besser seien als andere, sondern eher schlechter.

Charles A. O'Reilly, Nicholas Hall: Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts – but seldom in doubt. *Personality and Individual Differences*, 168/2021. DOI: 10.1016/j.paid.2020.110280

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.