



literatur letter

Ausgabe 5/ Juni 2007

Der neue Literaturletter ist da! Die Urlaubszeit naht in großen Schritten und die meisten von uns finden dann auch wieder mehr Zeit, sich guter Literatur zu widmen. Vielleicht haben Sie ja noch nicht die passende Urlaubslektüre gefunden und es ist unter diesen beiden Beiträgen etwas Spannendes für Sie dabei. Wenn Sie mehr dazu wissen möchten, schicken Sie uns einfach eine Mitteilung per Mail oder über das Kontaktformular auf unserer Homepage! Gerne bestellen wir auch die angegebene Literatur für Sie!

Charismatisch-narzisstische versus autoritäre Persönlichkeitsmuster

In Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie von Hans-Werner Bierhoff und Dieter Frey, Juni 2006

Gleich vorweg, beide Persönlichkeitstypen kommen nicht sehr gut davon, wenngleich sie wenig miteinander gemein haben. Bierhoff und Herner charakterisieren in ihrem Beitrag, „Narzissmus“ als Handlungen, die auf eigenen Größenphantasien, gepaart mit geringer Empathie, basieren. Freud spricht in diesem Zusammenhang von neurotischer Selbstliebe. Personen mit narzisstischen Persönlichkeitsstörungen überschätzen also ihre Talente und Leistungen, fühlen sich anderen Menschen gegenüber überlegen, verlangen ein übertriebenes Ausmaß an Aufmerksamkeit und Zuwendung und nehmen die Bedürfnisse Anderer nicht wahr, oder beachten sie nicht. Wohl nicht gerade das, was man sich in den obersten Führungsetagen wünscht, wenngleich man ihnen dort auf Grund ihrer charismatischen Kraft häufig begegnet. Six charakterisiert in seinem Beitrag autoritäre Persönlichkeiten als Menschen, die kritiklos Werte und Normen der eigenen Gesellschaft übernehmen, sich den etablierten Machthabern unterwerfen und ausgeprägte Vorurteile und Diskriminierungen gegenüber ethnischen, nationalen und sozialen Minderheiten zeigen, die über kein Macht- und Einflusspotential verfügen – also nach oben buckeln und nach unten treten. Wohl auch nicht gerade das, was jemanden für die Unternehmensführung prädestiniert. Die eigentliche Katastrophe entsteht allerdings erst, wenn beide Persönlichkeitsmuster sich überlappen und sich so in einer Person symbiotisch vereinen. Aktien solch geführter Unternehmen würde ich nicht empfehlen zu kaufen!





literatur letter

Schmeichler sind am erfolgreichsten

in Bild der Wissenschaft 4/2007

Eine Studie der Universität Bonn, unter der Leitung von Professor Blickle, untersuchte die Frage, welche Taktiken erfolgversprechend sind, um beruflich weiter zu kommen. Wie der Titel schon verrät, waren die Ergebnisse ernüchternd: Die Gruppe der Schmeichler schnitt signifikant am besten ab. Dem Vorgesetzten bei seinen Entscheidungen aktiv beizupflichten und das Verteilen von Komplimenten nach oben wirkt wahre Wunder. Auch kleine Gefälligkeiten helfen auf dem Weg nach oben. Fazit: Chefs finden Schmeichler sympathisch und das selbst dann, wenn der Boss merkt, dass ihm "Honig ums Maul geschmiert" wird – erstaunlich! Die Gruppe der "robusten Naturen", die zu harten Taktiken, wie offene Konfrontation oder das Drohen von Konsequenzen neigen, werden von den Chefs gar nicht goutiert. Die "rational Argumentierer" kommen der Gruppe der Schmeichler am nächsten, ohne ihre Vorreiterstellung zu gefährden. Die Grundaussagen dieser Studie decken sich mit Untersuchungen der Wirtschaftsuniversität Wien – siehe Literaturletter Ausgabe 2 "Der K(r)ampf nach oben".



Ich hoffe, es war etwas Interessantes für Sie dabei! Wenn Sie den nächsten WBG Literatur-Letter auch gleich per Mail erhalten möchten, dann schicken Sie uns Ihre Daten über das Kontaktformular und wir nehmen Sie gerne in den Literatur-Letter Verteiler auf.

Herzliche Grüße

Dr. Peter Herbek

Unsere Partner:

